

# 勇于创新 敢于突破 实现公司发展新跨越

## ——新合作瑞通公司典型经验

2016年,新合作瑞通公司锐意创新,真抓实干,改进营销策略,提升营销质量,不断找寻优质商品,形成了以“名优商品代理、大宗商品贸易、自有品牌及联采商品”为核心的三大业务板块整体发展思路,圆满完成了集团下达的各项任务指标。成绩的取得,得益于公司在经营工作中勇于创新、敢于突破,在稳固原有业务的基础上,大胆引进服装、手机、茶叶等一批新项目。

### 一、进军服装领域 实现多方互利共赢

经过多番谈判努力,2016年12月,上海彼安苏服装有限公司(是Inditex集团在全球独家经销过季产品的代理商,拥有稳定的供货渠道,能够保证销售的Inditex服装均为原厂正品商品)正式授权新合作瑞通公司成为其在中国指定地区Inditex集团旗下以zara品牌为主的八大品牌服装尾货和过季商品的独家经销商。

对于新合作瑞通公司来说,进军服装领域是一项全新的尝试,既是机会,也有挑战。在集团领导的支持下,新合作瑞通公司全体员工团结协作,克服了项目推进过程中遇到的时间紧迫、专业人员缺乏、

资金紧张等种种困难,成功引进了ZARA服装尾货项目,为公司发展开辟了新的业务渠道,也积累了开拓国际服装品牌的经验。

服装运营采取向下授权、分级代理的模式。即新合作瑞通公司层面负责与上海彼安苏公司签订协议,获得中国大陆地区的整体授权后,再与各级经销商签订协议,对经销商所在区域内的品牌尾货销售经营进行授权。此外,公司还鼓励各地经销商在各自授权区域内发展次级经销商提升销售量。

在经销商政策方面,依据各经销商的销售能力对经销商进行分级管理,不同级别的经销商在产品进价、达标返利等方面享受不同的待遇,这在很大程度上提升了经销商的销售积极性,扩大了销售规模,实现了多方互利共赢的发展目标。

公司现已与北京中诚友道国际贸易公司、上海沌合贸易公司、嘉兴大邦服装公司、希孚卡(上海)商贸发展公司等签订了服装购销协议,在海南、河南、浙江、江苏、新疆等地开设了名品集合店,已实现销售1000余万元。

2017年,公司计划在ZARA服装尾货项目基础上,努力获得Esprit和GAP尾货中国唯一代理权以及菲拉格慕等奢

侈品京东代理权,进一步扩大服装业务规模,增加赢利空间。

### 二、开展苹果手机代理业务 不断扩大销售规模

新合作瑞通公司与苹果公司在中国的四家国代商合作,开展苹果手机代理销售业务。下游销售渠道重点抓国有和国有控股企业,因为这些企业具有多年从事苹果电子产品销售的丰富经验和广泛渠道。目前,已与中国移动通信集团终端公司的各省市分公司、山东豪诺医药物流公司、北京道竹科技发展有限公司等建立了合作关系。合作业务开展半年时间,销售额就达到近4亿元,充分实现了投资少,时间短,销售多的业务目标。

2017年,公司将继续与上下游客户扩大合作,在销售苹果手机业务的基础上,扩大销售其他电子产品业务,如国产手机、数码相机、平板电脑、笔记本电脑等,并且在各省份各区域,按照国代商的标准设立手机专卖店和形象店。

### 三、入资茶业业务,打造自有品牌

新合作瑞通公司入资(代新合作集团

持股)福建满园春茶业有限公司,共同出资成立了福建新合作桂香山茶业有限公司,打造新合作茶业自有品牌。

新合作桂香山系列盒装茶叶一上市,就在泰山、兖州、张家口、江苏常州、沾化、灵宝等新合作出资公司各大超市、加盟店、便利店、宾馆等网点铺设销售,并成为新合作各公司承办活动专用茶品。新合作桂香山系列盒装茶叶具有明显的价格优势,比各出资公司销售的其他同类产品价格低50%左右,毛利达到40%以上,得到了出资公司的一致认可。公司还通过新合作各经营网点、供销e家和供销大集等电商平台,积极推动其他散装茶叶和礼盒装茶叶的销售。

2016年10月26日,福建新合作桂香山茶业公司济南分公司正式挂牌成立。成立的分公司本着以茶文化促进茶交易的目标,有效地提升了新合作桂香山茶叶系列产品的整体形象和知名度,形成大流通、大批发的经营格局,进一步扩大了茶叶市场,提高了销量。

未来,新合作瑞通公司将继续扩大茶叶的销售范围,在西安、郑州、重庆等全国各地重要茶叶市场建立批发网点,开设茶叶专卖店和形象店,建立遍布全国的终端销售网络。

# 把握机遇 开拓创新 为公司转型发展谋篇布局

## ——湖南新合作公司典型经验

2016年,湖南新合作公司紧紧围绕集团转型升级发展的总体思路,千方百计抓项目筹资金、抓创新促转型、抓管理求效益、抓党建塑团队,把握机遇、开拓进取,较好地完成了年度各项目标任务,为公司转型发展谋好了篇,布好了局。

### 一、全力将人防商业打造成核心业务,开辟发展新局面

一是创新张家界人防项目商业管理和街区运营模式,做活做旺街区。筹备成立了街区商会组织,实现商户依法自我管理;探索实施线上、线下经营模式,抵御电商冲击;通过与相关部门的合作,积极为商户解决小微企业融资等问题,通过一系列举措,公司、街区和商户联结成了命运共同体,共同为街区商业的发展而努力,实现了街区商业持续繁荣的良好局面。在经济下行、国内商业大部分减租的形势下,张家界人防街区顺利完成第二年度收租工作,实现了良好的资产收益,确保了租金年度递增保8的目标。

二是凤凰人防项目克服了因拆迁和政府换届带来的重重困难,实现年内开工。在凤凰县人民政府的大力支持下,建设团队严格按照集团公司与湖南新合作公司的部署,开创性地开展工作,在确保工程质量与施工安全的前提下抢时间、抢进度,短短的三个月时间便完成了主体工程的施工,全面恢复了路面交通,并实现了无工程质量事故、无安全事故、无人员伤亡的“三无”目标,创造了公司地下空间

开发的一个奇迹,得到社会各界和供销集团等领导的高度评价。目前,该项目已完成项目功能分区、业态定位、形象定位、经营定位;组建了专业的招商营销团队;制定了项目营销策划执行方案;对凤凰古城进行了市场调研及商家资源的搜集和拜访,前期招商营销工作正有序进行中。

三是加快项目拓展步伐。为迅速拓展市场,推进公司持续、快速发展,公司组织投资发展部、招商运营专业人员、工程技术专业人员,立足湖南,面向全国,对湖南省14个地州市的40多个区、县进行了市场调研,并对省外的河南、陕西、福建、广东、湖北、宁夏等重点区域做了调查跟进。目前已签约福建尤溪项目,正在重点跟进项目有11个,分别是:湘乡东风市场项目,洛阳市牡丹广场项目、丽新路项目、开元大道项目、政和路项目,长沙轨道交通6号线教师村站地下空间开发利用项目,醴陵瓷城大道项目,南海项目,祁阳人民路项目,株洲市红旗广场项目,沅陵辰州路项目,衡阳中山路项目,永顺县项目。其中湘乡东风市场项目、株洲红旗广场项目、醴陵瓷城大道项目有望在12月底前签署意向协议,洛阳市项目有望在12月底之前与洛阳市人防办签署整体框架协议,同时开元大道项目正在加紧推动正式投资协议的签订工作,力争年内签约。

### 二、不断开辟新客户、新品种,稳步扩大贸易规模

为进一步做大大宗商品贸易规模,

公司一方面不断巩固原有渠道,不断塑造自身在行业内务实、诚信的良好声誉和形象,与原有客户建立了稳定的长期合作伙伴关系,确保公司大宗商品贸易拥有长期、稳定的渠道基础。同时,在进一步完善和优化现有贸易流程和制度、严控贸易风险的前提下,不断扩展贸易新品种、新渠道、新业务,稳步扩大公司贸易规模。

### 三、加强团队建设,打造强有力的经营团队

以能力建设为抓手,着力构建团队的五种“能力”:一是多渠道引进和培养人才,组建和培植了3至4个项目经理人团队,构建了能平行推进3至4个项目建设的团队;二是从细节入手,构建确保安全生产管理能力,确保工程质量100%合格率,确保安全生产零事故率;三是精心培植和打造商业运营能力,全面提升商业运营的质量,确保商业运营效益;四是全面提升招商营销能力,创新招商营销模式,提升去化率;五是以效益为中心,以全面预算管理为基础,强化内审内控,提升成本管控能力。

### 四、建立责权清晰,运行高效的管理制度

一是针对公司业务链各环节上的具体管理要素,建立了工作标准、技术标准和运行高效的管理流程;二是建立了

全面预算管理制度,确保了企业低成本高效益运行;三是建立了目标责任考核制度。对各子公司年度经营工作,设立主要经营目标KPI指标,各子公司总经理签订目标考核责任书,明确对应的目标达成情况的奖惩办法;四是建立了层级清晰、权力范围明确、审批流程规范、责任体系完备的授权审批体系,规避各类运营风险。

### 五、加强党建工作,发挥党员先锋模范作用

根据集团党委的相关指示精神,成立湖南新合作实业投资有限公司党支部。党支部积极开展党建和各项党群活动:一是结合三会一课,积极开展“两学一做”教育活动,通过学习教育活动,充分发挥党支部在企业经营管理中的领导核心和政治核心作用,很好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用;二是通过推行“双培”计划,即“把党员培养成业务骨干,把业务骨干培养成党员”,在公司员工中掀起了积极向党组织靠拢、加入党组织的热潮,极大地激活了员工的工作热情。三是积极开展廉洁从业教育活动,增强大局意识、规矩意识、底线意识,严格遵守中央“八项规定”,做到合规合法经营,与各部门、子公司签订了《廉政建设责任书》,把廉政建设作为经营班子的综合考评主要项目之一,实行“一票否决”,在公司形成了廉洁从业的良好风尚。