

粃叶树 燕麦粃

小麦收割的季节已经到了，端午也不远了。

我的家乡不流行吃粽子，倒是钟爱用小麦粉做成的粃。孩提时，每逢五月节（我们家乡称呼）来临前一周，村里家家户户就开始为五月初五这天的到来张罗了。最重要的一项就似做麦粃。

粃叶树（学名不知叫啥）好像天生就为端午而生而死。村里粃叶树，数来数去，也就那两三棵，二十几户人家端午做麦粃，没它们还真不行。五月初四五天，村里人做麦粃先恐后地爬到粃叶树上，将最大最青的粃叶剪下来。

剪下粃叶之后，倒在地上，然后用剪刀一片一片，裁剪成圆粃形状。有的粃叶，因为太小，麦粃放在上面面积不足，此时就需要用事先准备好的细竹根，将两片或几片粃叶穿在一起，拼成圆状。记忆中，每个五月节，家里至少要做一百多个麦粃，所以粃叶提前需要准备一百多份。粃叶修剪好之后，通常将其放在盛满水的木澡盆里，浸泡三四天。这样一来，粃叶会变得更加细嫩结实，煮出来的麦粃会更加好吃。

每个五月节做出来的麦粃好吃得不得了。和麦粉不简单，就像和包子粉一样，既耗体力，又费技术。麦粉量、掺水量、粉的软硬度、粉的均匀度、糖精量等等，每个环节都需要做得周到，一项不到位，做出来的麦粃，味道或多或少都会受到影响。

曾经听母亲说过，做麦粃，最重要的一个环节就是做“粃娘”（学名不晓得）。粃娘粃娘，说白了就是类似发酵剂之类的东西，我们家之所以取这个土名字，正是因为它在做麦粃时的重要地位。麦粉和得再到位，没有粃娘的发酵，再白再香的麦粃也不会发胀。如果麦粃里面放点甜芝麻什么的，味道会更上一层楼。那时候，邻里街坊做好了麦粃后，会相互赠送，让对方尝尝自己的手艺。与其说过端午节，不如说过吃粃节。那时候我特别爱吃麦粃，端午前后几天，每天早上一碗稀饭，再加上一两个麦粃，那小日子，小资悠哉得很。

而今，家乡每逢端午，依旧保持吃麦粃的习俗。只不过，年轻人都在外面，吃粃的人越来越少了，做粃的人也比一年比一年少。那几棵粃叶树，现如今也不知道是否依旧如昨日那般常青！（姚河）



爱的桥梁

2002年那年中考，我落榜了，辛辛苦苦的三年拼搏却不济于事，原本想考上高中，再实现自己的大学梦的，这次却事与愿违了。我的心情一下子跌到了低谷，整天无精打采的只知道睡觉。

一天下午，母亲好像看出了我的心思，来到我面前，坐在我的床前，对我说：“孩子怎么了，怎么老是睡啊？落榜就落榜，你看看这个家，房子没有房子，钱没钱的，家里田又少，遇到天干地涝的庄稼也收不了多少啊！住在我们家前面的你小叔叔，不才小学毕业吗，在外打好多年工，手里也有不少钱了。你要不想去打工，家里正好有十几只羊需要人放，我给你买个收音机，你就天天到山上放羊吧。羊一年也能卖个万把元钱，就不要你干农活了。况且你是没考上，你要是真的考上了，我们说理由不给你，你还有个弟弟也在读书，我们负担不起呀……”母亲的话深深地刻在我的心里。

当天晚上，我躺在床上，久久不能入睡，反复琢磨着白天母亲对我说的话。望着这破败性性的屋子，心里想：“我不能只顾自己，那太自私了，要为这个家多想想啊……”

第二天一大早就起床，吃过早饭，拿起鞭子，赶着十几只羊上山了。在山上我时常一个人坐在草地上发呆，心中还是有一丝丝想上学的愿望。日子还是就这样一天天过去了，开学的日子也到了，我站在山顶上，向远处望去，村里的大路上流动着上下学的学生，我心头别有一番滋味……

开学不久后的一天早晨，我和往常一样，吃过早饭，刚想拿起鞭子准备去放羊，父亲把我叫到了后屋。我来到他面前，他用长满老茧的手，把已准备好的钱交到我的手上，说给我买上高中，并深深嘱咐我：“这次可要好努力了呀！这钱是我从你大娘和小姨家凑来的……”当我接过鲜红的钱时，看到里面还夹杂着零钱，我的眼睛湿润了。当我望见父亲眼角边的鱼尾纹时，我的泪哗哗流个不停，哭着向学校方向跑去……

现在我已大学毕业，走上工作岗位，想起那年中考仍记忆犹新，一幅幅画面历历在目，那是父母用爱架起通向理想彼岸的桥梁。站在桥的这端，回头看看走过的路，感怀万分。我发誓要好好努力工作，作出一番事业，回报父母的一片养育之恩！（五松）

让座

我们在学校里上课时，老师都会教导学生坐车遇到老人和行动不便的人要主动让座，这不仅是体现学生良好的思想品德，更是我们传统的美德！

然而随着年龄的增长，进入社会以后，渐渐地淡忘了。前不久，这个几乎让我忘记的美德又在我脑海中留下了深刻的烙印。

那是一个傍晚，由于儿子咳嗽严重，我带他去人民医院治疗，抱着儿子迫不及待挤上了一辆公交车。上车后我环视了四周，发现车里人很多，没有空位置了。我抱着儿子站在过道里，根本腾不出手来拉扶手。车子启动后，由于惯性，我整个人猛地往后一倾斜，吓了我一大跳，心想，完了，就这样站到人民医院，路上不知道还会不会发生刚才那样的事，摔倒就麻烦了。就在这个时候，我身边有一个声音响起：唉，你坐我的位置吧。我转过头，看见那个个子不高、瘦瘦的、30来岁的姑娘给我让座。也许她看见我刚才狼狽样了吧，她的动人为乐让我很感动。她在说话的时候迅速站了起来，朝车门边走去，我连忙说了几声谢谢，便坐在了位置上。

这个小小的举动便可想象她平常就是一个助人为乐的人。再想想我自己，以后不管在哪里，工作上也好，还是生活中也好，也要做一个助人为乐的人。大家一个小小的互助，我们这个社会的文明就能前进一大步。（荣梅）



互助，我们这个社会的文明就能前进一大步。

白狐传

生到家中小住。赵庆余见此书生谈吐不凡又是一表人才的好模样，便也乐意自己的儿子与这等人交往。邀此书生便在赵府住下了。

二人自此时常同进同出，若是秉烛夜谈便同起同卧，感情甚好。胡书生常问：赵贤弟可有什么愿望啊？赵承欢笑着回答：没有没有，我什么也不缺。

这年上元灯节，赵承欢在灯市上遇到了一位佳人，一见倾心，便日日茶饭不思。赵家人四下打听得知，是京中某位大官家的小姐回乡探亲。赵承欢便天天到这家门外徘徊，叫门旁递密书信里给小姐。两月有余都未见佳音，胡书生问道：赵贤弟可要为我兄的帮帮忙啊？赵承欢笑着答：姻缘天成，我尽人力，成事在天。

桃红柳绿时，赵承欢成家了，便是和这位一见倾心的官家小姐。两人如胶似漆，恩爱有加。胡贤弟喝了喜酒之后便要上京，科试在即，读书人自要好表现一番。赵承欢对这位异性兄弟万般不舍，仍是送他出了金陵城的百十里地。赵承欢说：小弟在这里等着大哥高中，衣锦还乡。胡贤没有多说，拱了拱手便告辞上路。

三年之后，赵庆余病重，药石回春。某日一早，开门洒扫之时见一位清瘦书生站在门外，正是多年前的那位胡贤。赵承欢喜出望外，拉着胡贤埋怨：大哥为何音讯全无，今日才回来？胡贤便道：愚兄惭愧，名落孙山。赵承欢欲让他见见老父，却不想胡贤说：贤弟可想让伯父安康，多活几年？赵承欢不明：大哥什么意思呢？胡贤道：愚兄这几年在外，卖不相瞒通晓懂法术的高人，他告知我赵家伯父的事，我才前来。赵承欢思量再三答道：小弟便也实话实说，近两年，家父久病卧床。我想人生七十古来稀，家父若是还这般缠绵病榻，还不如早登极乐。大哥莫说小弟不孝。胡贤愣了一下，反而笑道：枉我自称修道之人，却不如贤弟你明白。

一日之后，赵庆余便去了。赵家一片沉痛，白事七天。

赵庆余这几年病重时便有赵承欢来看顾家业，谁知道他是个只懂花钱却不识经营的人。赵庆余一走，赵家迅速地没落了，只余城外一些田地和一处庄园。赵承欢虽无兄弟却还留得母亲和父亲的姘妾数人需要赡养，不时又出于善心救济穷人，一些收入便也微薄了。胡贤还住他的庄园。

园：贤弟，可怀念从前的日子。赵承欢此时生活远不如前：自是怀念。胡贤道：若为兄有法子帮你恢复家业你可想啊？赵承欢看着他，正色道：大哥莫不是要使用你的法术吧，这可是万万使不得的，君子爱财取之以道。胡贤笑了笑：贤弟难道就没有什么愿望吗？赵承欢指着远处的妻子道：如花美眷，似水流年。又指了指面前的胡贤：还有知己如此，人生足矣矣。

赵承欢有了一小儿子，这小儿子很快便五六岁，满街跑。胡贤每年都会来赵家叨扰，与赵承欢把酒言欢。

赵家小儿子病了，花尽了钱财看大夫还是不见起色，只见他日日昏昏睡。赵承欢的妻子照顾小儿废寝忘食，又不见起色心焦如焚也病倒了，余了赵承欢一个两处相看。这日大夫来了之后说小儿无药可医需准备后事，妻子更是夜夜哭泣。赵承欢也是痛哭流涕，泣不成声。这夜他照看着自己的小儿子，忽而梦到了胡贤，在那少年锦衣怒马的日子里他总是会问他：贤弟你可有什么愿望吗？梦里的他没有像从前那样回答他：有的，希望我家人康泰，各个长命百岁。

赵承欢梦醒了，看到小儿子睁开了眼睛问他要水喝。赵承欢先是愣了，然后欣喜若狂地便倒了水了。

小儿子好了，妻子也不药而愈。

这一年胡贤没有再来。之后的很多很多年胡贤都不会来了。（施夜白）

金帅的品牌

金帅



地址：浙江省慈溪市横河镇工业园区横影公路20号 邮编 315318 http://www.jinshuai.com 电话：0574-63832888 63833669 传真：0574-63833291 宁波金帅集团主办 编辑 周小林

2012年6月25日
(星期一)
农历壬辰年五月初七
第6期
(总第68期)
本期四版
浙企准字第B075号

导读

二版：安徽金帅洗衣机开展“品质第一 全员参与”质量月活动

三版：节能产品惠民政策给予消费者以真正的实惠

四版：粃叶树 燕麦粃



节能产品惠民工程第一批冰箱洗衣机推广企业和名录公布

金帅洗衣机电冰箱双双中标



本报（周小林 荣富林）6月16日，节能产品惠民工程节能冰箱、洗衣机第一批推广企业和产品名录公布，金帅洗衣机、电冰箱双双中标！从结果看来，在有关部门的限制下，终究是大浪淘沙，入围的企业数量并不多，其中47家企业入围冰箱名录，29家企业入围洗衣机名录。节能惠民补贴政策5月底的再次启动

给当前疲软的家电市场注入了一股兴奋剂，供求矛盾的大幅激化使得各家家电企业对补贴的热情很高，并寄予厚望。截止6月10日，与家电产品相关的节能补贴细则全部出台。从补贴的额度设置来看，比一年前多出一倍多，远远超出预期，不仅提振冰箱洗衣机行业，也为广大消费者选购产品，提供了政策上的补贴支持。

从补贴细则中补贴实施的产品范围及要求可以看出，节能新政针对的是产品结构的问题，是在推动产业的升级，而不是针对市场需求本身的规模化问题。也就是说，市场需求整体规模的变化并非是补贴政策指向，其初衷是家电产品整体节能水平的提高。节能产品、惠民工程以相关部门财政补贴为主要手段，引导企业在高节能产品上投入更多的生产销售资源，也为家电产品节能水平的快速提升设计了一条便捷型的通道。所以，未来迅速解决节能问题，国家才会以慷慨的财政补贴，帮助企业扩大节能型产品的生产与销售，推动家电企业产品开发的积极性。

国家以节能家电为重点加快实施“节能产品惠民工程”，进一步扩大节能家电等产品推广范围，加大政策支持力度，充分发挥其投入少、见效快、效果好的政策优势，及时、快速释放企业和行业生产能力和技术储备，形成规模效应，支撑经济稳定增长。此次节能补贴政策针对各类家电产品的节能化要求都很高，金帅也必将抓住惠民工程这一机遇，加大产品研发力度，在短期内进行产品结构的改变，制造更节能环保的电冰箱和洗衣机，为主动出击市场提供资源，促进金帅内销市场的规模化再增长。

此次支持推广的高效节能电冰箱洗衣机能效等级2级及以上，额定洗涤容量在1kg以上和13kg及以下的家用电冰箱，给予补贴标准为70元/台至260元/台；支持推广的高效节能家用电冰箱补贴标准为70元/台至400元/台。实施细则还指出，企

业是推广节能产品的责任主体。消费者在购买产品时需提供本人身份证复印件，填写节能产品惠民工程补贴确认单后，由推广企业及时将补贴资金兑付给消费者，并与中央财政拨付进行清算。补贴资金属于价外补贴，推广企业需按产品的实际销售价格（即补贴前的价格）开具销售发票。推广期限暂定为2012年6月1日至2013年5月31日。

金帅洗衣机、电冰箱，在全体金帅人的共同努力下，以市场为中心，以质量为中心，不断超越，精益求精，在本次节能家电惠民补贴政策（第一批）里，榜上有名，其中波轮式全自动洗衣机、波轮式双桶洗衣机、滚筒洗衣机和电冰箱受到了推广，为金帅的广大顾客，争取到了补贴实惠。

相信在今后的日子里，金帅人会更加用心打造出更多品质精良、性能优异、价格公道、节能环保的洗衣机和电冰箱，以此来回报广大金帅顾客的厚爱与支持！

彭州市政协领导一行莅临成都金帅参观

本报（成都金帅电器 向柳）2012年6月19日，彭州市政协张书记等领导一行莅临成都金帅电器有限公司参观。在成都金帅电器总经理黄纪建陪同下，张书记一行先后参观了公司的注塑车间、总装车间及展厅。参观中，张书记了解了金帅双桶洗衣机的生产工艺和性能特点，连连称赞公司产品生产工艺的纯熟，质量可靠。

随后，张书记在展厅了解公司和整个集团的发展历程，当看到展厅内陈列的金帅冰箱时，连连称赞金帅冰箱就像一件件艺术品，不仅实用且外观很漂亮。最后，张书记衷心祝愿金帅在西南市场能走得更远更好。



集团各分公司开展庆端午活动 为员工送上节日祝福

本报（周小林 朱年 王桂）端午佳节浓情蜜意、粽叶飘香。为庆祝这一传统节日，使员工们感受到节日气氛，同时也为让员工们过一个温馨的端午节，集团各分公司纷纷派发粽子，送上节日祝福。

特别值得一提的是，今年的端午节正值安徽金帅洗衣机开工一周年，因此对安徽金帅洗衣机有限公司有着特殊意义。开工时公司仅100多名员工，生产单一型号双桶洗衣机，发展至目前接近300名员工，双桶、全自动全系列生产，安徽金帅洗衣机全体员工付出了辛勤的汗水。为此，公司不仅向每位员工派发粽子，更为庆祝开工一周年，也为丰富员工业余生活，促使员工间相互交流，增强团队合作意识，结合质量月活动，组织开展内容丰富、形式多样的端午午活动。活动分为装机等劳动技能比赛，拔河、羽毛球、乒乓球和趣味体育等9个项目。比赛中，场面热闹非凡，全体员工积极主动参与到活动中。在技能赛中，参赛选手表现出娴熟高超的技术，同时，趣味体育等小游戏受到员工热烈欢迎，球类比赛也异常激烈。比赛结束后，公司总经理刘琪为获奖者颁奖，同时希望大家共同努力，共创辉煌前景。

一直以来，金帅十分关注人文关怀，坚持以人为本、和谐共赢的企业理念。每值节日来临，都会根据节日特点，为员工送上关怀和祝福，使员工感受到金帅大家庭的温暖。



意识·执行

安徽金帅洗衣机开展“品质第一 全员参与”质量月活动

本报讯(安徽金帅洗衣机 陈涛)为进一步加强金帅品质战略工作的执行力度,促进公司产品质量与质量管理水平的提升,提高产品的品牌竞争力,安徽金帅洗衣机有限公司由品质部牵头,开展质量月活动,以不断提升员工的质量意识,形成“品质第一、全员参与”的质量文化氛围。质量月活动期间,公司开展各式各样的品质活动,全体员工积极参与,为金帅的品质提升贡献自己一份力量。

一直以来,我们都能深刻地感受到,市场竞争就是品牌的竞争,是实力的竞争,更是产品质量的竞争。要在市场竞争中立于不败之地,稳健和谐可持续发展,就要求我们每位员工不断提升质量意识,就必须高度重视质量管理工作。

本次活动中,品质部和总经理负责质量月整体的策划和流程,组织和协助各个车间质量月活动的开展,各个车间积极配合,严格把关。质量月具体活动开展如下:

- 1、以“执行·意识”、“品质第一、全员参与”、“我身边的质量问题”、“质量与效率”、“我的质量改善建议”为主题的宣传标语的征集和征文活动,优秀的质量宣言作为质量月的横幅悬挂在各车间。
- 2、品质部编写2011年质量案例和常见问题,制作看板,并安排各车间学习。品质部设讲解员进行讲解,将前期的质量情况反馈到每位员工。
- 3、对各车间每个岗位的员工进行自检培训,覆盖率达到100%,后根据自检内容对员工进行“设备检查”,并进行考核。



品质部组织员工进行质量月培训

电机公司信心满满迎接新挑战

随着滁州金帅电机生产线全面竣工并正式生产,总部电机公司的产量较以往同期相比明显下降,特别是在今年开年的头两个月,因此部分员工开始担忧,甚至对金帅工作失去信心。不过这一现象很快得以改变。

在前一个月开始,电机公司的产量明显大幅提高,这让电机公司的员工振奋无比。据了解,目前因为金帅公司在海外建立生产工厂,并正式投产,从而带来大批订单。相信等过上一期《金帅》报的人都知道金帅在海外办厂的消息。当我看到这一消息时心里无比自豪,自豪的是金帅的产品不但能够走出国门,畅销国外,而且金帅还能够在异国扎根立足,用金帅专业的制造能力和技术在海外生产放心的产品,不但降低物流等成本,而且还可以提升产品竞争优势,提高供货及时性,从而扩大金帅品牌在国外的影响力。这一举动充分体现了金帅的实力和高层领导的高瞻远瞩。我相信这仅仅是金帅跨出国门的第一个里程碑,在以后肯定会在海外寻求更多的合作,不断壮大金帅。

金帅在海外成功办厂,也带来更多订单。自从电机公司总经理胡学江下达通知后,我们电机车间立刻行动起来,再次明确各管理人员的责任,一如既往地抓质量,让各位员工认识到海外办厂,国内总部提供电机由此对质量把关提出的高要求和质量把关的重要性,强调必须确保发往国外的电机配件不出现质量问题。

由于产量增大,工作量也增加不少,每天都要延时加班,员工的信心和工作的热情在增加,干劲十足,毫无怨言。这真是令人高兴的事。由此,员工的工资不但提高了,而且产品质量也有了保证。面对紧张的生产任务,相信大家能够克服困难,圆满完成各项任务。

(通讯员 梁树栋)

质量管理是企业生存的根本

对于一个制造型企业来说,质量永远是一个经久不衰的话题。一条生产线每天的产量不是由工人生产出的产品数量决定的,更重要的是其中符合产品标准的量。质量质量,有质的才能标准。因此质量对我们可以说是至关重要的,这也是为什么我们公司经常告诉大家“品质是企业的尊严”。

要想对品质管理有所认识的话,首先应该理解品质的含义。品质,就是一组固有特性满足需求的总和,这可以指产品、服务等。而对于我们电机公司来说就是指洗衣机产品满足一定的市场要求标准。如何才能更好地提高产品的品质,我认为可以从以下方面着手:

第一,全员参与。品质管理不

存在员工、主管、经理的身份区别,每个人都是品质管理的执行者,因为这关系的是所有人的利益。管理需要利用自己的影响力、领导力去指明品质管理的方向,员工则更好地去配合,共同组成一个集体,在这个集体中,每个人都是主人翁。而在大家的共同努力下,当质量得到显著提升的时候,这会更加增加员工的主观能动性,让每个人都自发地为质量提升而服务。同时一线员工更是生产的直接参与者,他们对于岗位的认识越高,越能积极主动地发现问题甚至解决问题更有利于生产质量的改进。

第二,建立一个合理的品质管理体系。一个完整的体系可以使品质问题更加及时客观地反馈到管理层,同时通过合理有效的手段将问题及时解决。如果管理混乱,也许今天发生过的质量问题会日复一日年复一年地发生,并且还会扩大影响。对于一个把品质看作尊严的企业,这就相当于自己将尊严践踏在脚下。所以,一个完整的体系是必须的。

第三,预防为主。品质管理就像火灾一样,如果等到事情发生以后再去想着解决的话,损失就不可避免发生了。所以品质管理也应该该预防为主,防患于未然。首先对于经常出现的品质问题就应该在物料入厂前及时发现并解决常见问题,如果等到出现生产事故以后再去做处理的话,那损失就会很大了。如果等到生产线上发生大批机器返修的情况,这就是因为员工是抱着等起火后再去救火的心态来做事的。

企业就像一棵大树,而质量就是这棵大树的根。如果没有了根,那么这棵大树也就没有了营养,自然就会新陈交替。所以如果我们作为一个制造型企业,更应该迫切地去关注并改善产品质量,这样才能慢慢提高我们产品的知名度,企业才能更加有活力。

对于质量管理的了解目前还是比较浅薄的,这需要以后在实际工作中加强学习。

(安徽金帅洗衣机 潘飞)



品质部组织员工进行质量月培训

致力健康家电,营造洁净生活

节能产品惠民政策 给予消费者以真正的实惠

6月16日,节能冰箱、洗衣机、热水器的推广企业名单(第一批)终于公布,加上此前公布的空调和电视,家电节能补贴的推广企业和产品型号已悉数出炉。这意味着我国促进节能家电等产品的消费政策全面启动实施。

在补贴长达四年之久的家电下乡政策即将结束之际,国家适时地推出高效节能产品惠民工程,无疑为陷入困境的家电行业一剂强心针。可是,节能惠民政策真的能引领家电业进入另一个春天吗?

据了解,与“家电下乡”和“以旧换新”政策最大的不同在于,此次节能产品补贴在实施上是由生产厂商先行垫付,到年底经有关部门核查之后再由中央财政下发补贴给厂商;对消费者来说只需要提供本人身份证复印件,签署已获得补贴并承诺配合有关检查意见后,即可获得补贴。这种做法可以省去操作成本,而且方便商家,针对类似以往以旧换新时出现的骗补现象也可以起到约束作用;相比家电下乡时消费者先花钱再去申请补贴,以及以旧换新时商家提供旧家电的操作方式,现在的节能补贴的限制主要在厂商一方,对消费者没有限制,可以更直接地享受政策带来的好处。同时,节能补贴可能不会像以往以旧换新或家电下乡那样对购买者的户籍有限制,在补贴的实现方式上是一个很大的进步。

国家推出的节能补贴政策,给寒冬中的家电业带来了希望,作为政策的受益者,家电企业应该提高责任感,要自信自强,杜绝虚标能效等骗补行为,切实提高自身节能技术,开发节能产品,放大政策补贴效应,满足消费者的需求,引导整个行业在节能环保的大道上阔步前进。(安徽办事处 罗光才)

完善售后管理制度 打造高效率售后团队

金帅售后培训会议在总部召开

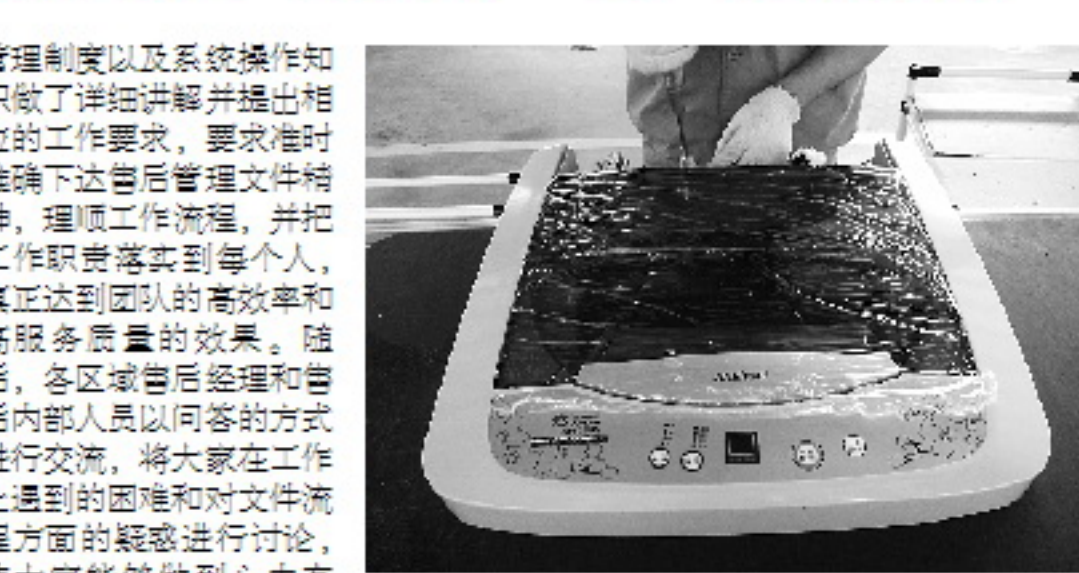
本报讯(销售公司 胡秀秀)21世纪是新经济的时代,新经济本质上属于服务经济,有形产品在满足消费者需求中的比重正在逐步下降,而服务的价值正变得越来越重要。由此,售后团队的建设在整个企业中处于举足轻重的地位。如何完善售后管理制度,严格执行工作流程,打造一个有高效率、强执行力的售后团队成了金帅售后团队的当务之急。

为此,金帅售后在6月9日至10日召开了以“完善售后管理制度,严格执行工作流程,打造一个有高效率、强执行力的售后团队”为主题的售后培训会议。参加此次会议的有金帅销售公司总经理郑定益,售后部部长孙卫东,副部长惠国海,售后部内部人员及各区域驻外售后经理。

会上,总经理郑定益下达了金帅售后部门工作指示,阐述了金帅售后未来的发展方向,孙部长及惠部长对管理制度以及系统操作和知识做了详细讲解并提出相应的工作要求,要求准时准确下达售后管理文件精神,理顺工作流程,并把工作责任落实到每个人,真正达到团队的高效率和高质量的效果。随后,各区域售后经理和售后内部人员以问答的方式进行交流,将大家在工作上遇到的困难和对文件流程方面的疑惑进行讨论,使大家能够做心中有数,从而能够更好地开展售后工作。

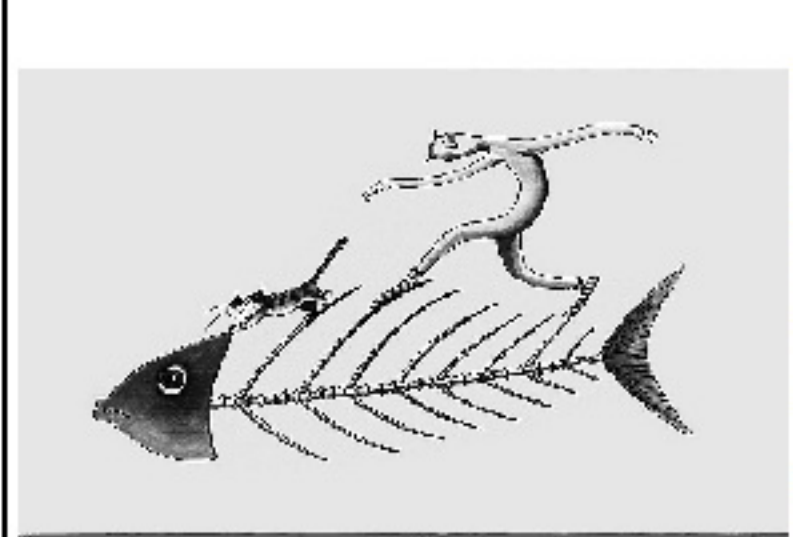
售后服务的目标是实现“客户满意度”的最大化,“观念决定行动,思路决定出路”是现代成功企业的经验总结。要真正做到这一点,首先售后部门人员必须树立好售后服务观念,其次要提高售后管理人员的技能,规范售后管理文件和流程,打造一个高效率、高质量、高服务的售后团队。

金帅售后自成立开始,售后人员队伍日益壮大,售后维修量日益增加,售后团队建设日益完善化和制度化。展望金帅售后未来的发展,相信在不久的将来,金帅这个品牌在家电行业中,会越走越远!



金帅售后培训会议在总部召开

诚信经营



诚信是一个古老而又崭新的话题。早在春秋战国时期,孔子就说过:“人无信,不知其可也。”几千年来,我们的祖先留下许多诚信的古训,如“诚信生财”,“信,国之宝也,民之所恃也”等。

“金”的品质,是“信”的品牌,“坚持做优质产品”是金帅的首要责任。经过不断的创新发展诚信经营,金帅成为中外贸易企业信用体系指定示范单位,中国机电商会、家电协会、质检协会理事、宁波市百强企业。金帅

秉承“以德兴企”、“诚信兴企”,其产品先后被认定为“国家免检产品”、“中国驰名商标”、“浙江名牌产品”、“机电商会推荐出口品牌”、“宁波市出口名牌”等荣誉。

近来,家电行业整体销售低迷,家电厂家、家电代理及渠道等客户面临优胜劣汰,市场洗牌。而家电制造企业只有首先注重品质、注重客户、注重服务、立足根本才能长远发展。那些以价格为市场导向,忽略产品品质及服务的家电制造企业,终将会被市场淘汰!家电批发市场也逐步由前期的省级代理到如今的区域扁平化,更好地细化市场,提高公司产品的市场竞争力。家电代理商以往都是多品牌经营,注重产品价格与低价位迅速占有市场。当产品品质问题逐渐影响其市场份额时,大部分代理商

选择更换品牌,选择的过程还是以价格为导向。因质量问题以及售后服务不完善,由于无法及时解决终端客户处的售前售后问题,且更换品牌频繁,如此循环,这部分代理商市场逐渐萎缩,销售规模减少,终端客户因其经营产品无法保证质量保证售后服务,慢慢终止与其合作,该部分代理商渐渐被市场淘汰。还有少数代理商本着诚信经营,对公司、对客户负责,选择品牌时,重视产品品质,注重产品服务,注重所选择企业的未来发展,已达到厂商同时进步发展。此类代理商所经营产品,以品质为导向,通过合理的渠道开发建设,往往最符合终端客户的需要,且达到长期的合作。

我们有理由相信,有诚信,才有可能成就百年老店。没有诚信,企业就不会有前途;没有诚信,可以一时欺人,但不可能永远欺人,它反过来会成为压榨企业的一根稻草。企业,对外要讲诚信,对内更要讲诚信。如果对自己的员工都做不到诚信,怎么可能对客户、对股东讲诚信呢?对企业来讲,诚信就是如实地兑现自己的承诺,包括给员工的和给客户的;讲诚信就是严格执行自己的制度和规范。如果对员工失信,企业就像鱼儿失去了水,到处都是对手,到处都是鲨鱼。所以我越来越相信,诚信,是做人做企业的根本!

(河北办事处 赵磊)

2011年11月30日,山东、河南、四川、青岛三省一市实施近四年的家电下乡政策结束。四年来,家电下乡政策的实施对企业、渠道以及终端市场都起了积极的推动作用。首先,家电终端市场出现了高速增长态势,对家电产品的需求也被快速释放。其次,竞争环境的变化,也催生了一些二、三线企业的快速成长。最后,各品牌竞争市场也从一、二级市场延伸到终端市场。如今,在家电下乡政策结束后,我们又该如何面对竞争激烈的家电市场呢?

通过今年二月下旬至今这一段时间的工作,在拜访028区域各终端网点中,就我对公司的产品做一个简单的分析与建议。

随着家电下乡时代的到来,028区域各销售网点都感受到了终端市场的需求已经提前释放,市场的需求逐渐减弱,同时也加剧了市场品牌的竞争。要在如今激烈的市场竞争中胜出,服务便成为关键。只有提升服务,才能在激烈的市场中站稳脚跟。

首先,在终端建立完善的销售服务渠道,推出满足乡镇消费者需求的个性化产品,不仅可以提升品牌的形象,也可以赢得老百姓的口碑。

其次,建立完善的售后服务平台。只有提高产品售后服务能力,并建立一套更贴近市场的服务流程,才能保障和巩固产品在乡镇市场的地位。

最后,要建立与竞争对手具有差异化的服务。通过差异化突出我们的优势,然后针对性开发自己的服务项目,满足终端老百姓的需求。这样下来,我们就能在家电下乡时代实现品牌与销售的同步提升。

(成都办事处 杨亚宇)

后家电下乡时代 我们该如何面对

在许多电器卖场,新一轮节能补贴由家电卖场先行垫付,然后再找厂家结算。消费者购买时直接获得补贴。需要提醒的是,购买节能家电时,必须持身份证,在收银台留下身份证复印件,领取购买节能家电承诺书,从而获得节能家电补贴编码,凭这个编码,付款结算时收银台直接以总金额中扣除相应补贴。

据了解,本轮节能家电补贴,要求消费者先签承诺书,同意接受日后可能遇到的关于节能家电推广的采访,这是此前家电下乡或以旧换新等补贴政策中所没有的内容。这一规定是为了防止企业虚报节能家电销售数据骗取补贴的空子,另一方面也是通过回访了解用户实际使用节能家电的情况,为进一步决策打下基础。

此轮家电节能补贴新政中备受关注的一点就是首次对申请补贴的企业设立了节能产品的销量门槛,其中要求申请企业每年推广的节能空调不得少于10万台,节能彩电则不得少于50万台。这意味着销量过少的节能家电即便节能效果再好也将无缘入围补贴名单,而家电领域的市场竞争中更有可能在补贴新政中进一步加剧。

(科技报采访稿摘自家电中国咨询网)

家电节能补贴 只须持身份证

在许多电器卖场,新一轮节能补贴由家电卖场先行垫付,然后再找厂家结算。消费者购买时直接获得补贴。需要提醒的是,购买节能家电时,必须持身份证,在收银台留下身份证复印件,领取购买节能家电承诺书,从而获得节能家电补贴编码,凭这个编码,付款结算时收银台直接以总金额中扣除相应补贴。

据了解,本轮节能家电补贴,要求消费者先签承诺书,同意接受日后可能遇到的关于节能家电推广的采访,这是此前家电下乡或以旧换新等补贴政策中所没有的内容。这一规定是为了防止企业虚报节能家电销售数据骗取补贴的空子,另一方面也是通过回访了解用户实际使用节能家电的情况,为进一步决策打下基础。

此轮家电节能补贴新政中备受关注的一点就是首次对申请补贴的企业设立了节能产品的销量门槛,其中要求申请企业每年推广的节能空调不得少于10万台,节能彩电则不得少于50万台。这意味着销量过少的节能家电即便节能效果再好也将无缘入围补贴名单,而家电领域的市场竞争中更有可能在补贴新政中进一步加剧。

(科技报采访稿摘自家电中国咨询网)



消费者购买节能家电时,需持身份证并签署承诺书