HOdo红豆集团

庆百年 报党恩 争先锋

系列报道

党员先锋庞宇：勇争一流的诚心、专心和决心

庞宇是红豆江阴、人民路红豆万花城总经理、招商中心总监，在红豆集团党委发起的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中被评为“党员先锋”。

2010年10月庞宇进入红豆工作，在营销一线摸爬滚打，奋力拼搏，他信奉一句话，天道酬勤，厚积薄发。从营销知识的悟道学习，到与人沟通技巧的反复练习，庞宇每天都全身心投入工作中，在工作中不断自我加压，自我超越，取得了一个又一个成绩。自2013年起，庞宇先后荣获“国际公司优秀营销”“集团千亿党员先锋”“三自六化优秀党员”“集团管理标兵”等多项殊荣。在红豆万花城多个项目的筹备和开业招商中，庞宇带领团队拧成一股绳，克服重重困难，攻克了一个个招商“堡垒”，实现了红豆万花城高质量招商的华丽一跃。

46分钟电话交流的诚心

从2010年开始入职红豆，到今年分管两个万花城项目，庞宇从未脱离营销一线。怎样把万花城招商工作做好，是庞宇日思夜想的中心工作。能不能找到商、招到什么商，直接决定了万花城的后续发展。庞宇心里很清楚，虽然红豆万花城建在中心乡镇，但从招商区位优势上对大品牌吸引力相比城市中心商业区要弱，这一方面是大品牌对乡镇有“传统认识”，一方面是以往乡镇缺失像红豆万花城这样的“乡镇商业综合体”。把中心乡镇的区位优势广而告之，打破大品牌对乡镇招商的“传统认识”，才能将红豆万花城的招商工作做好。

疫情和网购对实体商业的影响巨大，一种新的商业模式出现，旧的商业模式必然受到冲击，这是社会经济发展的规律，庞宇说，随着电商的不断发展，实体店可能受到越来越大的冲击，这在一定程度上也会倒逼实体店在商业模式上做出变革，催生新的实体店商业模式出现。

万事开头难。2017年，中山路万花城在距离开业8个月不到的时候，仍然没有主力品牌进驻，急需有号召力的品牌来提升士气。通过对市场敏锐的嗅觉，及对客户持续的跟进，成功引入了当时最具人气书店钟书阁，为项目开业，及文化定位打下坚实的基础。同年，东港红豆万花城引入的肯德基，屈臣氏也实现知名连锁品牌的破冰，此后，庞宇带领团队连战连捷，招商工作捷报频传，先后将星巴克、上影、幸福蓝海、喜茶、C&A等多家连锁品牌引入各万花城，打响了红豆万花城的知名度，极大提升了红豆万花城的口碑。

这期间，为了引进一个连锁品牌，庞宇先后12次去和品牌方商谈，在前后半个多月的持续工作中，庞宇有一晚上，和对方负责人打了46分钟电话，不厌其烦向对方介绍红豆万花城，详细介绍招商各项政策，用真诚之心打动了对方。

52天奋战一线的专心

“勇于直面问题，想干事、能干事、干成事，不断解决问题、破解难题”。在中央党校（国家行政学院）中青年干部培训班开班式上，习近平总书记深刻指出我们正处在大有可为的新时代，年轻干部要起而行之、勇挑重担，积极投身新时代中国特色社会主义伟大实践，经风雨、见世面，真刀真枪锤炼能力，以过硬本领展现作为、不辱使命。红豆集团党委书记、董事局主席周海江在集团晨会上多次引用总书记这句话，激励红豆广大党员青年干部不畏艰难险阻，奋力开拓有为，到营销一线多历练，在苦干实干中捶打毅力，提升能力。

作为红豆党员青年干部，庞宇身兼多职，勇挑重担。2020年底，作为江阴红豆万花城兼国际公司招商中心的庞宇，又接到了人民路红豆万花城的重担。面对工作任务的增加，肩上担子的重压，庞宇义无反顾，将压力化为努力工作的动力，带领团队上下齐心，在10个月的时间内，人民路红豆万花城实现了蜕变。

蜕变背后是庞宇日复一日的辛苦付出。做商业就要把顾客的各种需求作为工作重心、中心，让顾客满意是衡量工作的唯一标准。庞宇充分考虑顾客所需，对相关设施按照顾客实际需求进行升级改造，为商场增加了100多辆地面停车，提升顾客购物体验感。在改造过程中，庞宇每天上班把包放在办公室，就来到改造现场，直到晚上很晚下班，连续52天和团队战斗在一线。同事都说，庞经理这52天专心专注，在办公室里的时间加起来不到52小时，施工现场成为他第二个“办公室”。通过多方面的提升，2022年，人民路红豆万花城引入了小菜园、肯德基等知名连锁品牌，招商率大幅提升，销售排名上升22位，取得招商、销售双提升佳绩。

奋战100天的决心

进入四季度，一年中的消费旺季，奋战100天，干出全年红。庞宇说，四季度是实现全年销售目标的关键，每个人都要认真对待每一项工作，匠心做好每一项工作，精益求精，追求卓越。要站在集团发展全局的高度，狠抓工作落实，坚定必胜信心。在具体工作中，要坚持问题导向与目标导向相统一、发展速度与质量效益相统一、整体推进与重点突破相统一，把“奋战100天”贯穿于工作各环节。

线上，公众号每周一更，开业进度剧透。抖音账号开通，拍摄IP形象系列宣传视频、大V探店，抖音、爱逛同步进行。树蛙系统和猫酷系统上线，助力商场经营，累计客流较去年增长53%，红粉新增11121人，增幅132%。自8月底猫酷上线以来，累计积分达到725022分，共计发放停车券6115张，9月19日上线第一条抖音视频，播放量逐步提升，线上团购总计交易额连续攀升。

线下，户外广告投放（公交车广播），对有效渠道进行筛选，加大周边小区、学校、公司地推，广告车、小蜜蜂巡街，利用首家、独家品牌，开业时间、事件、倒计时宣传，通过形式多样的丰富活动聚集人气。

拼一载春秋，搏一生无悔。庞宇说，干事业一定要有豪气、不服输，敢于创新，勇争一流，敢于破除旧思维、旧模式、旧习气，确立新思想、新路径、新状态，确保措施有力、工作有序、落实到位。要团结一心，携手努力，合力奋进，把永不服输、勇攀高峰的激情充分释放出来，把勇争一流、勇于超越的决心真正树立起来，奋战100天，干出“全年红”，为集团发展贡献力量。

（谢昌举）

通用股份陈薇薇：从“小白”到“外贸先锋”，唯有拼搏

2008年：负责通用股份东南亚市场全钢轮胎外贸，销售额每年提升，新开发多家客户，多次被评为红豆集团标兵、公司先进营销员。

2021年：主动放弃从业13年积累的全部东南亚客户资源，全力支持泰国工厂业务，仍保持销售利润双增长，今年前三季度实现销售2.6亿元，居外贸条线排名第一。

面对如此骄人的业绩，通用股份泰国公司外贸一公司销售部部长陈薇薇表示：“奋战四季度，要争取实现业绩翻番！”她待人谦和诚恳，工作能力突出，深受领导和同事的好评，在红豆集团“庆百年 争先锋 报党恩”活动中，被评为“党员先锋”。

全力以赴，满足客户需求

在快艇里“窝”上7个小时，再换乘汽车穿过茂密盘错的原始森林，花上整整一天才能抵达的矿区，对于陈薇薇来说，只是她去的无数个市场一线中的一个。站立在矿区之上，旁边就是悬崖深渊，往上看，伸手就能够到天，往下看，一眼望不到底，苍蝇一般大小的蚊子咬在身上就是一个大包，还有无处不在的炎热和突如其来的大雨。在这样的环境里，陈薇薇一呆就是好多天，为的就是弄清楚矿区司机真正需要的轮胎是什么样。

“了解客户，了解市场”，这是陈薇薇赢取客户的核心竞争力。在这简单秘诀的背后，更多的别人看不到的付出和努力。只要通用轮胎出现的地方，就是通用销售人员做调研的地方。

在很多人眼里，做外贸可以一边旅游一边工作，可事实上，陈薇薇每年都要花近一半的时间在出差跑市场，频率最高时每个月都要去拜访客户，有时一趟差跑几个国家，每一次行程总是排得满满的。去了很多次的曼谷，但她到现在也弄不清楚曼谷有哪些好玩的旅游景点。

今年，海外疫情加紧，陈薇薇每个月都要花两周的时间前往青岛办事处，与美国的客户对接沟通。“如果不是因为疫情，我相信她一定会像以前一样一趟又一趟地往市场跑。”通用股份泰国一公司负责人对陈薇薇充满信任和信心。

“通用轮胎在东南亚市场的市场占有率很高，拥有很多忠实的客户，就是因为通用股份一直重视每一个客户的需求，重视每一个市场的特点，针对每一个客户的需求和特点，都要进行细致的市场调研然后提供适合的产品和销售方案。通过这种方式，我们与客户建立互信的合作关系，实现长期合作、共同发展。”陈薇薇说。

客户信任来自于价值赋能

“薇薇对工作高度认真、对客户高度负责、对公司决策有高度执行力。”泰国销售一公司负责人用三个“高度”评价陈薇薇。

“维持长期合作，双方的信任和信心是第一位的。”陈薇薇认为建立信心的关键，就是要履行对客户的每一个承诺，持续给公司和用户带来双赢的价值。

2021年，国外疫情严重，这让很多外贸行业遭遇打击甚至停摆，最大的困难是海运，由于海运运力不足，价格节节攀升，仓位出现“一箱难求”情况，一个航次的舱位放出来半天之内就被抢光。

在这种形势下，陈薇薇的很多客户也面临越来越大的压力。

为了帮助他们解决问题，陈薇薇每天最重要的工作之一就是与货代沟通，一方面，了解最新的海运形势，获得最及时的消息后立刻告知客户；另一方面，她提前一个月就确认舱位需求和数量，与货代锁定舱位，承诺绝不退仓，她一贯的高度诚信也得到货代的大力支持。做好大量的沟通工作，陈薇薇经常需要工作到夜里1、2点。

做外贸销售，卖货不是首要目的，怀有共享、共赢的精神，把高品质的产品和服务提供给客户，自然会受到客户的信赖，订单也就随之而来。正是凭着这样的真诚，让陈薇薇与客户建立了深厚的友谊。今年，陈薇薇克服疫情的影响，前三季度实现销售2.6亿元，这也是她从业经历中业绩最高的一年。

又做生意又做朋友，在陈薇薇的客户里不乏华侨，他们对中国的产品有着特殊的情结。很多时候出差，陈薇薇大包小包带的最多的不是自己的行李，而是帮客户代购的中国产品。现在尽管不再负责东南亚市场，逢年过节他们仍然通过微信相互问候，表达祝福。

把公司规定不折不扣执行到最好

“把公司规定执行到最好的人。”这是同事们对陈薇薇的一致评价。

每周的晨会，只要能够赶得及回来参加，陈薇薇一定认认真真从头听完，“只有认真领会集团和公司的精神和指示，才能把工作做好。”

对于公司下达的任务，陈薇薇也总是第一个站出来，不折不扣执行。2015年，公司建立马来西亚办事处，陈薇薇主动请缨，只身前往，整月的在市场上跑，了解情况；2019年10月，通用股份在青岛开设办事处，陈薇薇作为第一批前往的4名工作人员中的唯一的女性，一呆就是半年；2020年，通用股份泰国工厂开业，瞄准美国这一全球轮胎外贸最大的市场，陈薇薇全力支持公司发展，交接了自己多年来积累的东南亚客户，全力负责美国市场，依然取得了销售利润双增长的成绩。今年9月，她通过持续努力，成功与美国最大的轮胎经销商之一达成战略合作关系。

对于陈薇薇来说，销售不止是一份工作，更是一份使命。在采访过程中，她总是谦虚地表示，自己仅仅是做好自己的本职工作。她把一切成绩都将其归功于通用轮胎的品质和公司的管理。她带着客户来到中国生产基地调研时，客户不止一次地对通用股份“让每一条轮胎成为精品”的坚持大加赞赏，他们评价说：“通用轮胎的品质是国内一流的！”

“在通用股份泰国销售一公司，每一个人都非常刻苦努力，工作到凌晨一两点是所有人的常态，这些都是我们的日常工作，没有一个人认为自己是在做一件了不起的事。”但是正是这种默默付出、不计得失的精神，打造起泰国销售一公司外贸“先锋营”，造就了通用股份的外贸铁军。

“开局就是决战，起步就要冲刺”，作为一名销售，陈薇薇始终保持着战士的勇和运动员的拼，发扬党员的先锋模范作用，不怕输不服输，永远保持热情，永远在拼搏的路上。

（王文婷）

党员先锋龚振宇：用心“串联” 全心去“拼”

“感谢集团、感谢领导、感谢我的客户、感谢我的家人们……”在红豆集团“庆百年、报党恩、争先锋”主题活动中被评选为“党员先锋”后，龚振宇这样说，看似些许“官方”的获奖感言背后，是他多年来深耕团购市场，埋头苦干、默默付出的肺腑之言。

意气奋发 要想成功只有“拼”

1997年，从学校一毕业的龚振宇进入红豆工作，选择了外贸销售岗位。初出茅庐的他，虽然略带年轻人的青涩，但骨子里那份“天不怕、地不怕”的拼劲，让他很快胜任。后来，他从外贸销售调至红豆职业装团购，开启了近二十年的团购工作之路。刚调至新的岗位，龚振宇干劲十足，信心满满，但是因为团购与外贸销售的客户对象不同、产品不同，他处处碰壁，有时候被客户问的哑口无言，更有时候连客户的面都没见着，就只能“灰头土脸”的回去。

静下心来，他慢慢反思，自己到底在哪些方面做得不够，对产品属性没有完全掌握；前期没有对客户调研仔细，没有摸清客户的需求；对红豆的文化了解不够深入，不能将品牌优势发挥出来……龚振宇一一写下自己的“缺点”，开始逐个击破。那时候他跑的最多的是生产车间、样品间，见得最多的人不是客户，而是打版师、裁剪师、量体师，西服制作的390多道工序，小到一粒纽扣，一条车缝，每一个细节都潜心了解，终于功夫不负有心人，他慢慢打开了市场，开始展露拳脚。

做好客户服务 “串联法”销售

2000年前后，团购市场竞争正处于低价促销战的“围城”，

如何尽快走出“围城”，龚振宇从提升产品质量和提升服务品质两方面着手，做到“内外兼修”。在质量方面严格把关公司销售的产品，精益求精，努力打造让客户满意的职业装。

团购业务的竞争，是产品的竞争、服务的竞争，归根到底是“人”的竞争，与客户打交道，如何做好客户服务与管理，强化优质服务，尤为重要。为此，龚振宇一直强调“串联法”销售，只要你用心对待每一位客户，把客户当成朋友，服务好每一个“朋友”，好的口碑自然带来连锁效应，那么市场是永远做不完的。2002年，龚振宇在陕西渭南一举拿下100万的订单，意想不到的是，不久后客户还为上游单位推荐了他，理由很简单“因为他是我的朋友，我相信他。”龚振宇说，对客户进行动态化管理，要敢于做“加法”，满足客户的差异化需求，挖掘其潜在资源，同时还要敢于做“减法”，集中优势资源在重点客户，将服务做精、做优。

以规矩成方圆 打造七星服务标准

时间是开拓者前行的刻度，是奋斗者筑梦的航标，经过近二十年深耕团购市场，龚振宇带领团队实现了一套标准化工作流程，形成了七星级（卓越）服务体系，明确了从前期投标，打样到中标后量体、下单、跟单、配送，问题反馈处理等各项活动和流程的执行标准，规范了售后服务的执行并进行有效监督，同时还定期对服务管理、服务执行、顾客反馈等不同层面的情况进行考核，不断提升服务品质，切实提高客户满意率。2021年，龚振宇带领的职业装第一事业部广东办凭借优质产品与品质服务在激烈的竞争中脱颖而出，连续2次中标大型项目，累计销售超2600万，今年1-9月，广东办实现销售、利润双增长。

“对人感恩，对己克制，对事尽力，对物珍惜”是龚振宇一直以来的坚持和座右铭，在公司同事小周的眼里，龚振宇也恰恰就是这样一位领导。对工作和事业百分百投入，遇到问题时沉着冷静，对下属善解人意，对自己却要求严苛，在小周看来，他不单单是一个部门领导，更是一个“披荆斩棘的哥哥”，他的专注、冷静、不断学习提升的“拼劲”……都让95后的她由衷感到敬佩，也在不经意间鼓舞着她们为事业奋勇拼搏。

龚振宇说，此次获得“党员先锋”，是一种骄傲和荣誉，也是责任和压力。面向未来，他将继续深耕市场，砥砺前行，一方面以市场化的运作模式，为广大客户提供定制职业装服务，持续提升客户体验，以优质服务获得广大客户信任；另一方面，坚持自主创新，充分利用优质的服装定制信息的技术和经验，积极拓展新型团购定制业务，在团购这条路上走得更宽、走得更远。

（浦晓倩）

编印单位：红豆集团有限公司 地址：江苏省无锡红豆工业城 电话：0510-66868227 红豆官方微博：http://weibo.com/hodoblog 邮编：214199
印刷单位：无锡日报社印刷厂 印数：14500份 发送单位：集团各子公司和外协单位