

红豆居家公司党委：爱拼敢赢创第一

创先争优团队 喜迎党的三十大

听党话、跟党走，着力加强企业党的建设，充分发挥党建引领作用，不断提升基层党组织战斗力、凝聚力、创造力，是红豆集团发展的“根”和“魂”。红豆集团党委书记、董事局主席周海江在新春动员誓师大会上表示，红豆的一切成绩都来源于“听党话、跟党走、报党恩”的坚定信念和坚决行动。

以党建促发展，红豆居家公司党委一马当先。2021年，居家公司党委紧紧围绕集团战略部署，在党委书记钱静、党委副书记、总经理周文江的带领下，党委班子成员力出一孔，以“奋斗成功者为王”，2021年实现销



售、利润双增长，在集团一级子公司排名第一，集团二级党组织党建工作考核排名第一，红豆居家公司成为集团一级子公司企企融合发展、以党建促发展发展的“双料冠军”，并先后获2021年全国产品和服务质量诚信示范企业、中国内衣行业年度十大连锁品牌奖、营销大奖、十大电商品牌奖等。近日，在红豆集团举行的“创先争优团队 喜迎二十大”主题活动中，红豆居家服饰有限公司党委因成绩突出被评为首批“先锋团队”。

坚持党建引领，发挥实质作用

居家公司党委始终把党的政治建设摆在首位，坚决落实集团党委各项工作部署，推动公司聚焦主责主业，以高质量党建引领企业高质量发展。

以标准化建设提升组织力。2020年7月1日，红豆居家公司党总支成功升格党委。近年来，居家公司党委深入推进党组织标准化规范化建设，通过统一制定党建工作标准体系、考核方法等，在打牢基础、补齐短板上下功夫，推动党组织建设全面进步、全面过硬。

推动党内生活规范化常态化。规范化常态化的党内生活，是党的战斗力的标志和保证。居家公司党委通过多种形式的探索，有效避免了党内生活千篇一律、呆板单一，提升了基层党组织凝聚力战斗力和党员队伍的整体素质。

勇于担当、践行社会责任深入化。居家公司党委秉持集团“八方共赢”理念，在抗疫复产期间，居家公司配合集团快速组织防疫物资的生产，协助加工口罩3306.82万只，隔离衣101.2万件。积极开展以“产业援疆，精准扶贫”为主题的特色党建活动，以实际行动来奉献社会。

根深才能叶茂，本固才能枝荣。坚持党建引领，发挥实质作用。居家公司党委带领广大党员干部攻坚克难，用实际行动彰显了党组织战斗堡垒作用，用初

心和使命凝聚起干事创业的强大合力。在2021年红豆集团开展的“庆百年 报党恩 争先锋”活动中，居家公司涌现集团“党员先锋”11名。

坚持用户至上，爆款赋能品牌

用户痛点就是企业的商机。周文江说。线上也好，线下也好，渠道也好，品牌也好，业绩也好，用户是根本。这是周文江摸爬滚打市场多年心得。

用户的痛点也是爆款打造的要点。周文江说，打造爆款有三个作用，第一个是流量，一个好产品将成为流量的入口。比如消费者到了冬天会想到一件柔软舒适的红卫衣内衣，红卫衣爆款累计卖了一亿多件，红豆居家线下门店出现了排队购买现象，这就是爆款带来的流量。

第二个作用是高转化。周文江举了一个例子，比如在门店发现，有很多顾客复购，因为有了之前非常好的体验。爆款成交快、转化快，在流量稳定的情况下，高转化则意味着高业绩。

第三个作用赋能品牌。对此周文江有切身体会，“一个企业主要不是看发展好的时候干什么，一定要看从不好到好的时候干了什么事，我们往往会发现许多企业在不好到好，都是在用一个好的产品，用一个爆款，做大

了一个爆款，成就了一个品类，也就是说好的品牌一定有一个好的爆款赋能。”

爆款如此重要，如何做爆款？在周文江看来，爆款有三个底层逻辑。

一是创新，基于用户痛点的创新，如果闭门造车，那是伪创新。聚焦是爆款是第二个底层逻辑。做服装都难免进入一个思想误区，总是希望把很多产品卖给一个人。事实上把很多平庸的产品卖给一个人是很难的，但把一款精致的产品卖给很多人是可以的。为了聚焦产品，周文江拿出了壮士断腕的决心，他曾把不满意的样衣都烧掉。

第三个底层逻辑就是高效。自从做了爆款，红豆居家销量快速上升，优质的国际供应商都会自己来，成本优势也凸显出来，所以爆款是个有效率的革命。周文江说，这就是利小量大，销量大，总的利润率就上来了。

从用户角度看，做爆款是真正以用户为中心。不仅是内衣，整个服装行业都崇尚做爆款，但做爆款真的很难，红豆居家为什么能做到？在这背后是付出“不亚于任何人的努力”，常人难以想象的艰辛。

争创第一是拼出来的。周文江每天上班第一件事就看数据，下班第一件事、睡觉前最后

一件事也是看数据。周文江心中只有产品、数据，要做就要做到最好。他把产品当小孩看待，有段时间，他每天晚上回去不断试穿内衣，到一两点都睡不着，为了打造一款爆款，他失眠了很长时间。周文江患有强直，在刚刚研发爆款的时候，他带领研发团队连续加班，经常是到夜里两三点，结果身体吃不消住院了。

“居家做到今天，没有任何捷径，都是团队一起拼出来的。”周文江说，越是遇到困难，越是要坚持，越需要一种偏执的创新精神，否则，就会被困难吓倒。

坚持在线思维，线上线下融合

“挑战在线下，机遇在线上。”这是红豆集团党委书记、董事局主席周海江常说的一句话。红豆居家触网很早，在线化已经形成规模优势。居家公司党委委员、红豆集团电商总监、居家电商公司总经理任越，居家公司党委委员、居家电子商务二部经理周兵，主抓公司线上销售，2021年居家公司响应集团关于扩大线上销售占比的号召，在线化销售比例突破50%。

电商的不断发力，网购的普及及流行，实体店只会受到越来越大的冲击。这不是坏事，反而是好事。周文江对线上线下融合发展有着独到认识，他认为，电商

红豆集团 庆百年 报党恩 争先锋 系列报道

“我们收获的不仅是荣誉，更是企业经营、理念的进一步提升。集团正在争创世界一流企业，必须要依靠一流的管理及背后的卓越绩效，我们要把这个模式在经营管理中进一步提升，使其成为红豆争创世界一流企业的强有力武器。”日前，红豆集团获得备受瞩目的全国质量奖，集团首席运营官、总工程师，也是一直负责集团卓越绩效推进的王晓军，面对媒体采访如是说。

1996年大学毕业后进入红豆，从技术员、科长、厂长、公司事业部部长，到集团企管部部长、通用股份总经理、集团总工程师，到集团首席运营官，一路走来，王晓军的职务几经改变，不变的是“对人感恩、对己克制、对物珍惜、对事尽力”信念的坚守，这也是红豆集团董事长周海江对红豆干部反复强调的。2021年，在红豆集团“庆百年 报党恩 争先锋”活动中王晓军被评为党员先锋。

千方百计，做实做深卓越绩效管理

全纺卓越绩效模式先进企业、无锡市市长质量奖、全国质量标杆、江苏省省长质量奖……直至今年再获全国质量标杆，喜揽全国质量奖，这是自2009年以来，集团在卓越绩效管理领域获得的众多殊荣。

每个沉甸甸的奖杯背后，都是红豆集团持续攀登质量高峰，追求卓越的难忘记录，也是以王晓军为首的集团负责推进卓越绩效管理工作成效的最佳检验。

对于一些单位而言，申报卓越绩效奖项，只为奖项本身，而红豆集团则把每次申报当做提升管理机会。

“全员学习！全员改进！”正如周海江在2008年集团卓越绩效启动大会上所言，而执行这个任务是集团企管部运营部负责人王晓军。

好的决策更需要好的执行。执行力强是王晓军的最大特点之一，他在接受采访时也反复强调，一定要把一桩事情真正做实。

十几年坚持做一件事很难，何况这件事还涉及集团几乎所有部门、所有公司、所有人，可谓千头万绪、千丝万缕，如何解决？王晓军的做法是抓住员工，特别是中高层执行者思想意识转变的“牛鼻子”。在集团高层领导的全力支持下，王晓军通过反复培训、交流改进，学习内外部标杆，开展卓越绩效自评做法使集团干部员工的思想意识一点点提升。

据悉，多年来，集团请国家顶级培训机构进行卓越绩效辅导，年均20多次，周海江带头学习，并经常在培训后及集团晨会抽测，检验学习成

王晓军：感恩做人 尽力做事

果；外出考察学习标杆四次；连续8年开展卓越绩效自评改进工作，在企业内部打造了一支500人的自评师队伍，先后2000多人参加卓越绩效自评师考试，真正使卓越绩效知识和意识根植于每个执行者心中。

作为开放式标准，卓越绩效鼓励每个组织有不同做法，进行展开、学习、提升。在王晓军的推动下，红豆卓越绩效管理在基层从现场管理难题、集团车间现场开展QC、TPM改善案例，5S管理等，并通过TPM改善案例发布会、QC小组标杆评比、现场管理检查评比等展开。2009年至今，红豆QC小组活动发布课题1800多个，创造直接效益八千多万元，“全员参与质量管理”真正落地。

战略评审，每季度、半年度、年度的战略评审，每月开展QC小组活动，车间每日的5S管理、知识的沉淀、固化，过程分析改进等等，都已经成为集团各公司、三级企业的常态化工作，也从一个侧面见证了集团向现代企业的蜕变。

狠抓关键，提升科技创新“软实力”

通用股份获“国家级工业设计中心”，衬衫工厂获评“江苏省智能车间”，红豆运动装获批“专精特新”小巨人企业；协同推进创新项目57个，国家级项目4项……突出科技支撑，国家项目研发深度融合，今年王晓军负责的科技条线硕果累累。

创新是引领发展的第一动力。在当今复杂多变的国内外环境下，科技创新事关一个国家、一个企业生存发展。为提升集团科技创新能力，王晓军带领集团全面开启了“五个一流”——“一流的人才、一流的平台、一流的投入、一流的机制、一流的产品”建设工作。

积极构筑科技创新土壤，激发创新活力。作为集团科技创新领导小组副组长，王晓军加强“三站两中心”建设、申报并维护集团高新技术企业、积极争取科技各项荣誉，提高集团科技形象。截止目前红豆共打造国家级博士后科研工作站1个、省级院士工作站1个、省级研究生工作站1个，拥有2个国家级技术中心等。他组织制定了科技研发投入150%到账利润的规定，以促进各子公司加强科技研发投入。他还从组织架构、建立健全研发考核机制上来保障推进科技创新，为激发科技人员积极性，在他们原有薪酬基础上增加考核工资，把收入和科技成果挂钩，2021年，集团累计发放各类奖励超200万元。

良好的平台、投入，及到位的激励措施，不仅引来了一大批高科技人才，还极大地提升了集团科技人员的创新热情。红豆近三年累计开发新产品750件，2020年新产品1865件，新产品销售总额达到了销售总额的60%以上；主持、参与制定了国家标准23项，行业标准11项；拥有有效专利963项，其中发明专利165项。实现了以用户为中心的研发，打造红卫衣内衣、红卫衣小白T、千里马抗刺扎轮胎等多款爆款，产品核心技术和核心竞争力进一步提升。

王晓军表示，下一步，集团将进一步加快科技创新能力升级，包括在服装、橡胶轮胎拥有国家级技术中心基础上，使集团每个板块都能打造成国家级技术中心；进一步聚焦产品，打造更多爆款；积极推进智慧红建设。

以身作则，积极做好团队“领头人”

“召之即来，来之能战”，是周海江眼中的王晓军。“深入基层，以身作则，专业能力”、“严谨务实，敏捷缜密”、“勤恳敬业、善于授权、廉洁奉公”、“平易近人，没有架子”，这是集团干部员工们对王晓军的评价。

“卓越绩效管理是一项专业性非常高的工作，王总非常专业，总是能给我们很专业的指导”，集团企管运营部副部长朱伟伟说。的确，要想做好，管好卓越绩效管理推进工作，自己首先要成为行业专家。多年来，王晓军通过反复“咀嚼”卓越绩效准则、指南，阅读各种辅导书籍，认真聆听专家讲授，反复思考、消化、融会贯通，并根据集团实际，运用到集团卓越绩效管理的推进过程中。

不仅在学习上率先示范，在管理上他也亲力亲为，通过以点带面，达到整体提升。在任通用股份总经理期间，他到车间一线检查时，发现公司全钢一厂因投入运营时间较长，一些设备老旧、效率

朱蓉：追着梦想前行

低，影响了车间效率和产品质量稳定。于是他提出，让车间及设备“露出本色、还原本色”，即不仅让车间、设备还原原本色，也关注工序及员工素质。那段时间他经常下车间，反复召开生产、企管等人员会议，制定相应的措施，一段时间后全钢一厂5S管理真正落到实处，同时也带来了车间生产效率大幅提升及产品质量的稳定。这个成功做法，还被王晓军推广到各车间，带动了整个公司车间管理的提升。

管理就是一件事，做好资源优化整合，管理其实是沟通沟通再沟通。履职集团首席运营官后，王晓军更忙了，他分管了集团企管、科技、质量、信息化等多个条线，还要关注整个集团运营质量，从效益角度，积极推进集团各单位实现双增长。那么，对于统筹涉及四大产业的相对多元化企业而言，有效的沟通协作、整合资源等等，显得尤为重要。王晓军总是充满耐心、心平气和的进行协调、帮助，很好的解决了各种经营管理上的“拦路虎”。工作的繁忙，使他的付出远远高于其他人。别人的工作时间是上午和下午，他还要加上晚上，平均每天都要工作到晚上十点以后，常常夜里十一二点回家，更是没有节假日的概念，真正发挥了一名共产党员的先锋模范作用。

做管理要有一根杆子插到底的执着，才能有真实实效，王晓军说。对于未来，他表示，作为一名在企业运营条线工作的党员，将在今后工作中，按照周海江主席的要求“既要有卓越的过程，更要有卓越的结果，而且卓越的结果是由卓越的过程所必然导致的”，来不断的推进卓越绩效模式在集团管理过程中落地，并与全体红卫衣人一起，围绕卓越绩效模式，向世界一流企业而努力。

(卓之敏)

商银行特色形成了相应的设计。2021年，朱蓉带领存款产品部，在个人存款业务方面打造出爆款产品，同时通过对多家渠道，以及自身对新客户的积极拓展，已获得80多万的客户，个人存款余额160亿左右。

2021年底，存款产品部又全新上线了代销理财业务，目前已与兴银理财、南银理财等多家主流理财子开展了理财产品代销业务合作，计划接入多款理财产品，满足用户的理财需求。这对于锡商银行来说，是瞄准机遇下做出的正确选择。而对稳健存款业务的朱蓉来说，则又是一个全新的课题。

接受挑战也意味着挑战的背后，是朱蓉喜欢追根究底、热爱新事物的性格使然。比如说在工作中遇到一个问题，如果仅仅出于自身工作职责，那只需要了解两三分就足够了，而她更愿意花时间和精力去摸清其背后盘根错节的关系。

在两年的工作时间内，每负责一项业务，朱蓉几乎都是从头到尾全流程跟进，包括从最开始的商务洽谈，到与科技条线沟通，提供产品开发需求、跟进开发进度，然后到产品上线，再持续跟踪该产品的运营情况，并根据各方反馈来完成产品的优化迭代。

“很忙，但很高效。”在锡商银行对综合素质的高要求下，朱蓉收获的是快速的成长。在存款产品部团队搭建过程中，作为部门负责人，朱蓉更是哪里需要就在哪里顶上。“做一份工作，就应该对它负责，这也是对自己负责，更是对公司负责。”

对于新闻专业毕业的朱蓉来说，走上金融这条路，本身就是一场充满挑战的“逐梦之旅”——从南京大学新闻系毕业，在保研压力下冒险选择英语专业，毕业后从事产品工作，之后转战银行产品经理，兜兜转转，终于实现了从高考就开始的“金融梦”。真正进入这个行业后，朱蓉更加坚定了金融这个“最初梦想”是一条正确的路。“很多事物的逻辑是相通的，我认为，只要热爱，就可以去尝试，去挑战。”

(刘飞)

