

anlian 安联
CONTENTS 目录

要闻回顾

总 编：姚 云
副 总 编：王文俊
执行总编：张 弘
执行编辑：宋 娟

要闻回顾

安联胜特公司 2014 财年渠道启动会
安联集团办公室组织的群众路线教育实践活动专家专题辅导讲评会
集团党委组织召开党的群众路线教育实践活动专题研讨交流会
集团党支部召开主题党日活动
集团开展服务开发研讨会
集团开展“微营销”培训
集团开展“微金融”培训
安联与安联电车举行战略合作签约仪式
正式启动“青年导师”工作
激情青春，放飞梦想——TVJ 共同打造《乐动青春》企业文化动员会圆满成功
感恩集团总部曾曾曾曾...一行莅临指导
安联集团召开 2014 年度总结表彰大会
一月—四月十一届“五四青年奖章”、“五一劳动奖章”、“最美职工”、“最美家庭”表彰大会
二月—四月十一届“五四青年奖章”、“五一劳动奖章”、“最美职工”、“最美家庭”表彰大会
集团团委 2014 年“三八红旗手”评选表彰活动
集团团委 2014 年“五四青年奖章”、“五一劳动奖章”、“最美职工”、“最美家庭”表彰大会
驾驶员代表队参加盛大阅兵式

专题报道

P 10

吉平集团 云曾来
—庆祝集团 2014 年度总结表彰大会

一线扫描

P 15

感恩集团总部曾曾曾曾...一行莅临指导
安联集团召开 2014 年度总结表彰大会
集团团委 2014 年“三八红旗手”评选表彰活动
驾驶员代表队参加盛大阅兵式

学习与交流

P 22

全力以赴 看准方向
是什么在影响你
经验分享会

员工文苑

P 26

吉平集团 云曾来
—那些令我无法忘怀的人们
机遇、激励、坚持

安联学院

P 32

经验这样工作才到位！

安联文化

P 34

二月—四月 高新区管委会领导来集团调研党建工作
集团团委召开青年志愿者座谈会
集团团委慰问物流中心员工
集团开展员工迎新年文体活动

要闻回顾

安联胜特公司 2014 财年渠道启动会

2014 年 4 月 18 日，安联胜特公司 2014 财年渠道启动会召开，本次启动会分为皖南和皖北会场，启动会现场，安联胜特公司的产品经理向与会渠道伙伴解读新财年的战略部署。




安联集团举办党的群众路线教育实践活动专家专题辅导讲座

2014 年 4 月 25 日下午，安联集团党的群众路线教育实践活动专家专题辅导讲座在一年多功能厅举行，合肥分公司汪荫坤处长应邀做了一场题为《（三中全会精神与企业改革发展）的专题讲座。安联集团全体党员及部分员工 100 余人参加了培训。另外，高新区团工委、立方药业、国林集团、贝克药业等兄弟单位及部分党员也参加了培训。高新区工委主任王本春、党委书记杨玲珍也莅临现场，与大家一起聆听了讲座。

此次讲座是按照《合肥市高新区非公企业开展党的群众路线教育实践活动指导意见》要求，结合集团公司群众路线教育实践活动安排所实施的。旨在为进一步密切集团党政、干群关系，汇集正能量。汪荫坤处长就如何为企业讲解了十八届三中全会《决定》中全面深化改革的重大意义、目标定位和改革的新思路、新举措，并结合企业发展实际及群众路线教育实践活动的开展情况，提出了很多有助于企业发展的建议，取得了良好的效果。

要闻回顾

高新区管委会领导来集团调研党建工作




集团党支部召开支部大会

2014 年 6 月 13 日下午，集团党支部召开了支部大会。全体党员和部分入党积极分子参加了本次会议。会议传达了近期开展的党的群众路线教育实践活动有关文件精神及实施细则；组织党员对企业改革发展献良策，开展了党内民主座谈会；审议接纳了 1 名新党员并通过了 2 名预备党员的转正工作。




集团开展财务务实培训



为进一步提高员工职业化素养，提升公司整体财务管理水。2014年6月6日上午，集团开展了财务务实专题培训。本次培训主要涉及财务基础知识、公司财务管理以及财务风险管理等内容。培训老师通过真实生动的案例讲解理论讲解，帮助员工们充分理解并掌握相关财务知识与风险防范技巧。参训员工对本次课程反馈良好。



集团开展“微营销”培训

2014年6月20日上午，在集团二楼会议室，开展了“微营销”专题培训，各公司渠道经理及营销人员40余人参加了本次培训。

培训首先从现今互联网的发展趋势出发，深入剖析微信营销的特点及其所带来的营销效果；其次结合公司与参训员工的实际情况，就如何利用微信开展与渠道客户之间的沟通等方面做了专题辅导。

财务报表分析培训



2014年9月1日上午，在集团三楼会议室开展了“如何分析财务报表”的培训。本次培训由集团资深财务负责人董兴兰主讲，各公司负责人和财务人员参加了培训。

04 2015/03 安联世界

安联与安徽电信

举行战略合作签约仪式



2014年6月20日上午，安联集团与安徽电信正式签署战略合作协议。

此次战略合作，双方强强联合，借助联想和电信整合出的资源，提供硬件+宽带以及移动业务的组合促销模式，能够充分满足用户一站式发展的需求，有效吸引潜在用户，扩大市场份额，实现共赢！



安徽电信客服一部总经理刘银华
群智研究大区副总裁总经理叶联华
公司客户服务部总监



安徽安联崔尚柏董事长对安联员工做动员讲话

市总工会一行来集团调研指导工作



安联世界 2015/03 05

激情再创业 携手新征程

——FY14 联想 T 模式安联渠道大会暨誓促动员会圆满成功



2014年7月24日，FY14联想T模式渠道大会暨誓促动员会在集团一楼多功能会议室隆重召开。

会议于下午两点准时开始，午间时分，安联致公公司的嘉宾们已在会场布置好签到台，随时欢迎前来参会的经销商。

◆ 大会会场，与会人员精神饱满，耐心等待会议开始。

◆ 下午两点，会议准时开始，本次大会由安联执行总经理李祥主持。



06 2015/03 安联世界



◆ 随后，会议进入授旗环节，这也是本次会议的高潮部分，由安联◆ 胜特员工和各参会经销商们信心满满迎接Q2季度的挑战。

◆ 会议进入最后环节，由安联致公公司负责扬天产品、消费台机产品、消费笔记本产品的产品经理蒋先桂、吴中天、汪久红分别解析各产品卖点及销售形势与任务。



安联世界 2015/03 07

经验

这样工作才叫到位！

【分享】这样工作才叫到位

1. 汇报工作没结果
不要告诉老板工作多艰辛，你多么不容易！老板不懂，否则做不到今天。半懂不懂的老板最喜欢，一定要把结果给老板，结果思维是第一思维。
2. 请示工作没方案

二. 请示工作说方案
不要让老板回答案
让老板做选择
啊！是这样啊！
下次让老板根据穿什么鞋了
直接问他穿拖鞋还是皮鞋

MD！都晓得穿运动鞋！
收拾东西，滚粗！
啊咧……谁晓得才行哪……

3. 总结工作没流程
找出关键点
找出失误点
找出反思点
明白了一周一做了 1 万块，第二周做了 1 万块，第三周做的最多因为吃了两瓶康师傅
平均每天做 1 万块
周三做的最多因为吃了两瓶康师傅
培训工小王

4. 布置工作没标准
划定工作边界
建立工作标准
确定规范
客户只告诉他们每天赚 1 万块是不行的
只能赚钱不能去和别人一起只能赚 10 块
安排在规定位置的整理……

5. 关心下属问过程
注意聆听
关心细节
怪不得他们都说不关心他们
明明每次给他们分发盒装饼干吃了啊！
原来是想要关注他们的工作细节
关心下属问过程

6. 交接工作讲道德
不要设置障碍
毫不保留的交接
分类逐一交接
总监老板总是表扬小张
每次交接他的班确实很顺利

7. 回忆工作说感受
我在忙什么
我们工作都有多少价值
我们做事的原则会不会做
为什么这么辛苦
一通彻悟梦中人！
他们每天赚 5 千块。我累 1 万块
但是我没总感觉，所以没被重用啊！

32 2015/03 安联世界

安联世界 2015/03 33

员工文苑

海员培养模块：培养学校 5 名老师，使其能授课于接下来学校自建的联想班

课程开发模块：根据学校实际教学需求，开发适合学校授课的联想课程

3C 服务中心模块：在学校旁，开设一个真实的联网服务站。

2014 年 1 月 4 日，深圳宝安机场，这样的冬天没有那么冷。为期四天的项目准备会代表着一个开始，4 天过去了，项目的内容很多，难度不小，但我已经准备好面对。
2014 年 2 月 7 日，大年初八，广东珠海地理工，至此全国第二个以校企一体化人才培养示范班在这里启动，一个月的时间磨合可以如此之快，可以熟得像亲生一样，这只是全国第二个业务项目，项目有很多细节都还处于优化中，在协助同事做好每项工作的同时，我也事无巨细地学习和记录工作中的各个要点，为接下来新的项目做好充分的准备。

2014 年 3 月 8 日，广东，开平机电职业技术学校。我，一个人，4 个月，在我的战场，战斗开始了。联想来到这里的备课讲解说，这里各方面条件相对比较差，要差很多，但我的注意力集中在不在意，心中唯一关注的只有一件事，把项目做好，按时按质完成交付，因为这是一个机遇，而我有这样的激情。
4 个月的时间，面对联想专班的 40 名学员，面对学校专业老师，面对校方领导，面对联想 EIT。面对我自己，我会说“不仅理论做事，还要亲自看路，我学会了看似简单但没走过的需要复杂化（考虑可能存在的情况和风险），看似复杂但做过的事情简单化（优化流程、资源）。我学会了任何一件事，无论这件事情可能会造成风险，还是一个挑战，要勇于让周围知道的人知道。我还学会了想清楚再承诺，承诺就实现。

2014 年 9 月 9 日 23 点 30 分，四川眉山，是此时期可下决策的时间。眉山，我只是匆匆过客，明天早上就要踏上征程，我的下一个战场，华秋光经贸易学校。新的学校，新的战场，新的挑战，机遇到头之时，激情重燃之日。坚持就会胜利。

30 2015/03 安联世界

安联世界 2015/03 31

员工文苑

一边带新人，与此同时在 2014 年的 6 月，安联分业务拓展到了江苏省的无锡和苏州……所有的人都坚信，我们的明天会更好！

第四篇：变革敢行

中国市场经济环境挑战着房地产行业日々。各行各业都出现了前所未有的压力。联想高层快速的整合了资源，大家“掌上”牵头，需要大家紧密的抱在一起，共同去捍卫市场，将 T 模式业务进行了大整合，打破零售业务和分销业务两条业务进行了整合，同时苏州大区，也进行了更加前的整合，强化了零售业务的业务逻辑，将分销商区域进行了重新的划分，使市场的竞争更有了有序高效，安联也快速的进行了调整。将集团下属零售业务和分销业务两家公司整合成一家专注联想 T 模式的公司，人员进行了相应的整合。在刚刚过去的这两个月中，大家进行了多次的业务讨论交流，同时集团在安徽召开了 T 模式年会，各大区域和大区齐聚安徽合肥安联 T 模式将士们汇报，当我们和聚星通过领导们的授勋时觉得身上的担子更重了。我们只有拿着旗帜，像战斗中的战士一样，打下更多的战场，把旗帜插到更多的战场上。

我们的口号是：双拳出击，志在必胜！！！

短短的两年再一次又一次的战场上走过，我们所有的人都获得了更多的成长，我们的意志力更加的坚定，我们敢想的欲望被更大的激发了出来。同样，我们三十岁左右的年轻人和团队兄弟姐妹们都勇敢拼搏而走过。有很多人都说有多少青春可以无悔的度过，那就是那个可以说，青春无悔的一个人。同样我还想告诉大家，只要我们对生命是无悔的，那我们的人生将处处充满青春！！！



员工文苑



机遇、激情、与坚持

文 / 安徽聚瑞 李扬

时光荏苒，从星星，到浪花、再到星辰，还有一个月就是我与安徽联想集团就职服务九周年的时刻。从安徽，到江苏，到广东，跑到长沙，从来到那一刻，还有此时身在杭州的我，还是我毕业以后的第一份工作，机遇、激情与坚持，伴随着我一步一步的成长。

八年磨一剑，经历无数挑战各个岗位的历练，我在 14 年元旦还未到来之时，把我做到这一，正是那平和的语气，联想 ET 的一个校企项目最适合你做，有没有兴趣能接一下”，而我，几乎没有犹豫地答应下来，因为我知道，机遇来了。

【联想一体化人才培养项目，分 5 个模块，历时 1 个学期

联想专项模块：在校期间分成一个 40 个学员的联想专班，由联想企业讲师授课

实训中心模块：在校内建设一个具有特色的教室包括一个 1 对 1 的模拟服务站



28 2015/03 安联世界

安联世界 2015/03 29

员工文苑



在安联的日子里

——献给青春无悔的人们

文 / 安联胜特 李祥

前言：

以往每期《安联世界》发行的时候，我都会非常认真的去阅读，从里面我们可以了解到一些最新的行业内的变化，还有很多关于培养销售人员才发展的关于销售管理方面的一些感悟，以及我最喜欢的段落关于旅行日志以及旅游感悟，受益匪浅。对于一个在安联工作年限不长的我，同样也是一个深入了解安联文化窗口。

这次集团企业文化组找聊天，谈你来安联将近两年了，并向我的话，每一期关于业务和发展的文章，我一看到今年的十月份就整理再看了，时光如梭，回想起过往的两年确实发生了很多的事情，行业内市场环境也发生了天翻地覆的变化，在这里想通过这两年的亲生的一点事献给自己以及在安联奋斗青春无悔的人们！

第一篇：来安联的日子

2008 年大学毕业，进入了世界 500 强企业联想，在厂里工作了四年多，做过消费普等，做过商业务等，还做过全省的商用产品主管，从杭州到湖北再到如今，习惯了当时的工环境，但内

员工文苑

心中一直有一种想再多做事的想法。在联想最后的日子，可以用一个词来概括了：“折腾”，那时的我与一家合作伙伴在业务上经常争论，最后是 LEADER 挑出来协调，百马鞍山卖场入驻的连锁商锁定上游分销商安徽联想针对麦芒，最后还是聚勇以及总部达成了一致的协调决定，也许是命运的安排，我也是在那次认识了姚芒，在厂里的时候，在遇到业务上的一些困难的时候，有机会跟姚芒一起讨论，他给我讲了很多非常有趣的事情，那时的心愿是安联第一大分销商安联的总负责人能与一个厂家签订终身的业务合同并论业务，这个公司一定是一个还会上升的公司；

第二篇：初进安联

2012 年 10 月 8 日，对于我来说在厂里一直致力于基层经销商管理工作的人来说是一次命运的转折，也是第一次人生的转折。我来到了安联，加入了安联杨天鹏团队。可以说是至今为止已迎来之前的第一次谈话，姚总您好，你想让你职业生涯上能想有一点点突破吗。。。距离了工作四年的梦想，离开了当时的岗位。姚芒给了我一个新的战场，这个战场离家更加的近，离经销商更近了。

一开始的日子，总是忙碌的，为了能更好的从不同的角度了解业务，一边学习适应联想的文化，一边观察的每一个细节，从分销商了解经销商诉求。那时的能力非常的强，但自己的能力还很弱，担心会影响到团队的业务发展，辜负了姚芒的信任，辜负了整个团队的信任。那时经常半夜突然就醒了睡不着，听着窗外的风儿吹着电动三轮车铃铛的送到楼下，再静悄悄的看着他骑着车离开。用一句话概括那些日子：痛苦充实快乐。

第三篇：变阵谋变

整个 T 模式的变革还没到来之前的一年，安联商用团队的变化就提前悄悄的来到了。随着市场竞争激烈的程度的降低，联想在商业客户中的核心业务遇到了很大的压力，商业客户部的经营也可以说明到了瓶颈的边缘，安联一家就蒙受了十几亿的损失大额销售额自然的倒下了。这时，集团副总和总监审时度势，经过仔细的深思熟虑，扛着很大的压力，毅然接下了安联 75% 的张扬任务。这在当时可以说是十分严峻的挑战，有的人甚至打着小鼓，也是在 2012 年那年的冬天，集团年终总结会上，姚总用了一个“不辱使命”的主题拉开了安联 2013 年的战幕！我和团队的每一个将士们没有考虑更多的进攻方法，没有考虑过是否能够失败，跟着团队，一路逆行而上。

也用一句话概括那些日子：充实并充满希望！

为什么变卦？

为什么变卦？因为那时没想过会再来，至少一年不会变。。。

T 模式变革组在应该准备的是：拉开序幕！联想零售业务和分销业务进行了细致的划分，把当时所有零售业务和核心业务都精细化就店面零售的精细化划为零售业务，所有精细化成果把零售业务的经销商也划归零售业务化为分销业务。在这次业务划分和区域的重新划分后，由于安联昨天业务占全省 75% 份额，刚刚的的时候又追加一部分对区域更高的信任，相信联想是能与姚芒风雨同舟的一家企业。因此我们变化零售业务和分销业务到了更多的地区的代理权，安联零售业务突然从原先的一年约 2.25 亿增加到 4.3 亿，团队上也没有因为业务量的增加抱怨过任何压力，反而因为业务量增加更多的充满了斗志，因为新增了原消费类的乡镇业务，没有任何的经销商可以使用，经销商都是配送速度，追款周期一个多月，能使用的的时候至少是半年以后了，因此前期消费品品牌上会是毛毛雨，同时业务量的突增，公司需要快速匹配对应的业务人员。那个时候我还没有清晰的记得，公司上一下一个干瘦的个人的活，两个人干瘦个人的活，女人当男人，男人当女人，我们快进了招聘新兵，公司人数由原来的 18 人增加到 29 个人。公司所有的人都是一边做业务

26 2015/03 安联世界

安联世界 2015/03 27

学习与交流

是什么在影响执行力



案例一：谁来给员工挡枪

一群老员工，研究如何提高生产效率。走到企业的最底层车间，车间的一位领班正在工作，他站在车间的最底层，他的脚下是车间的最底层，他的身上是车间的最顶层，他的头上是车间的最顶层。领班说，很多 times Team Leader 对于执行力的定义和界定会非常关注。因为在工作中，总会遇到这样的情形：领导会要求你执行力，但你执行力的提升和改善往往无关。

案例二：忙碌的农夫

有一个农夫一大早起来，告诉妻子说要耕田，当他跑到田地时，却发现耕机没有油了！原本打算立刻要去加油的，突然想到家里的四只猪还没有喂。于是转身回去；经过仓库时，见到旁边有几条蛇，他想起马上可能有毒蛇在旁边，于是又跑回马铃薯田去；途中还遇到木桥掉，又记起农夫需要修理一下桥。正当农夫跑去修理的时候，看到一只生病的鸡在地面上……这样来回跑了几次，这个农夫早上一直都在田里忙，油也加，猪也喂，田也深耕……虽然，最后他什么都没有做好。

点评：做好目标设定，清楚了执行力差的原因，解决的办法也就变得相对清晰：力求做到“目标明确、方法可行、良好沟通、流程合理、激励到位、考核有效”。

1. 目标明确

对于销售业务来说，目标明确就是要落实指标。指标就是定的准确、能落实，是做项目的问题。当执行和管理都做到最好时，最后执行得，就是不可避免的。

2. 方法可行

授之以鱼不如授之以渔。员工就去了，英子是张复印纸的纸张，老板大叫，三张复印纸，怎么够，我至少要三张。员工第二天就带来了三张复印纸回来。老板一看，又叫，你必须买下B6的。员工说我是A4的，员工做了几天，买了三张A4的复印纸回来，老板很生气；这么买了，才多少钱，才买啊？员工说，你又没说什么时候要。一个一个复印纸的小事，员工做了三次。老板会摇头叹气，员工执行力太差了！

员工心急火燎，老板执行力欠缺，连个任务都交付不清，是金支使下莫属吧！

点评：有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分地沟通，对完成目标任务取得较为一致的认同。

3. 良好的沟通

看完这三个案例，相信大家对执行力有了进一步的认识。其实不难发现，执行力不够的众多人问题中，真正因为员工个人素质能力不足，执行力薄弱的仅有少数。直白一些说，执行力取决于个人的执行力水平，取决于Leader的领导水平。

点评：执行力差的原因，解决的办法是成功的保证。

执行过程，沟通的作用就更加重要。假设执行者遇到困难，他又不能通过方法、快速的渠道和主管沟通，只好按照自己的理解方式去解决问题。俗话说，“是之毫厘，差之千里”。执行者如果能将自己理解的方式告诉主管，主管再进行走样，就是不可避免的。

4. 流程合理

流程设计是为了找到做事的规律，把沟通成本降低、沟通质量提高的途径。对一个企业来说，制度和流程是一整个价值链上的问题。接客、在执行之后，像这样的沟通常需要不断地培训，将消费者的信念、行为和表达方式渗透到整个组织当中，让一线销售人员的执行力和信念成为下属领导们所效仿的对象，最终培养出一个组织能接受这种行为规范和信念。

5. 激励到位

所谓的激励到位有三层意思：力度到位、频率到位和兑现到位。

激励力度做到职场上有竞争力、员工中的吸引力、公司里的亲和力。

激励的措施要简洁易懂，做到形象化、量化、具体化，说得清楚，看得明白，不留扯皮的空间。

兑现到位就是的话一定要算数，因为公司原因造成的中途变故不能影响敬业人员的绩效水平。

6. 培养习惯

考核效果做到最重要的三点：一是考核要真正发挥导向作用；二是避免人为因素干扰；三是处罚措施要严格执行。

一个人考核目标着眼于团队目标。团队目标要扣扣到公司目标。对上一级别的目标进行拆分，结合团队分工，对目标进行分解细化，真正发挥考核的导向作用。

考核的过程要以实际情况为根本，从目标考核环节就要减少人为因素的介入程度，能量化的一律量化，不能量化的尽量量化明晰化，能否发挥考核的根本作用，客观和实事求是的考核态度是核心。

当出现员工考核结果不佳甚至触犯了恶劣条款的情况时，要严格执行已公布的方案，确保考核的严肃性和权威性，同时起到有效的警戒和震慑作用。

学习与交流

保持流程的适当性和生命力。市场环境是变化的，竞争对手是在不断进步的，所以内部流程制定后不能一劳永逸，只有动态变化的事物才有生命力，流程制定也是变化的。

学习与交流

全力以赴 融合求存...



文 / 安联德特公司 汪久红

从2013年开始，中国PC市场从IDC数据看下降12%，三年后的PC市场下调过后，到2014年有100多家厂商已经消失，我们有的就是他们“商业伙伴”，有的退出了PC市场。其中不乏让人难忘的名牌，比如IBM、SONY、中国的方正等。整个电脑行业的日子都不好过，从广州到经销商以及二级均是如此，电脑市场的萎缩，产品的过剩堆积，分销商的纷纷倒闭，都让我们如临寒霜。

联想占了大半的份额，2013年的Q3开拓了零售和分销两个部分，每级经销商被分成两级，一块经营零售业，一块经营乡镇批发业。我们对公司的分销资质进行了整合，成立了两个公司，安联德特和联华乐扬，使得两个零售指南的分工合作，清晰地分离了商业和消费的区域开发工作，各自发挥优势。2014财年Q1开始，联想的乡镇市场也开始下线跑路，联想再次启动变革，这次变革调整为了降低库存，减少沉重的仓储压力，把分销业务又划归零售分销部。分销商也被重新洗牌，重新划分零售和分销的范围而退出消费业务市场。

在困境中，PC产品逐步萎缩，PC世界正在尝试着在产品、营销等多方面的蜕变以迎合残酷的竞争。上游本行业一年多时间就遭遇了史无前例，新的发展阶段笔记本、一体机、一体机、触控PC、Chromebots等实现了新一轮的蜕变。据IDC数据统计，在2010年，全球智能终端市场，PC占53%左右的份额，智能手机占据了45%左右份额，平板仅占2%，西班牙智能手机带动，智能手机和平板增长了爆炸性增长，到2014年，全球智能手机市场中，PC仅占17%左右份额，智能手机预计将翻倍，平板电脑占据15%。

这些数据充分反映了此起彼伏PC市场增长的一大主要原因，同时也可看出PC产品已经从单一的PC电脑市场简单，转向智能终端的智慧终端市场竞争的行业大趋势。PC的市场份额的销售非常困难，销量下滑，需求低迷，分销亏损等。在这次变革中还在PC市场中的小伙伴们，过去几年的确实每个人都经历着痛苦的。很多经销商因为规模较小，又互联网逐渐饱和，很多经销商手中的核心单品都退出了联想电商的销售市场，还有空白市场竟然出现了找不到愿意卖的经销商的尴尬画面。我们分销商的经营状况也比较惨淡，我们达成销售任务目标越来越困难。回顾过去几年联想消费业务的发展，乡镇市场的启动对分销商和乡镇开发商的合作起着至关重要的作用。

【专注于服务渠道，跑得勤，沟通】

虽说现在的电话和QQ、微信的沟通工具越来越多，但是这种浅层的沟通方式只适合于信息的交流和就事论事的问题解决，很多的企业开赛只是简单的，提供咨询、要结合营销的四个工程和我们的经销商面对面的交流，沟通过上，就是地关心和沟通（因为没有关心地关心）。同时要感谢变成我们的朋友，人际关系质量支撑为关键。跑得比竞争对手多跑几段，用心的体会渠道的心情，个性化、生动化、差异化服务的谦虚。随时倾听渠道的需求和愿望，更多地了解渠道过去的需求，现在的需要。假如你不及时的倾听你的渠道，你会失去对手对客户服务。

【专业的产品知识，熟练有效的业务指导】

专业、懂产品，主动帮助客户拓展他们的业务，没有人会拒绝别人帮助拓展他们的业务。怎样把零售店面做得更有竞争力，乡镇开发商和加盟商的结合是一举两得的渠道的利益，不能让非直销占我们的份额。第二是增量的市场。对新增增量的市场，消费类为主的市场话术一个乡场，商家会不断下“堵截”，堵住农村市场。选择一些有实力的渠道作为开发商，让他们去开发、支持、管理县级市场，给予一定的资源扶持扩张乡镇市场。经销商对于下沉市场，也仅仅是县级市场去，不仅拓宽了自身的销售渠道，也能使经销商获得更多的利益空间。

【正面解决渠道问题，关键问题不回避】

由于市场竞争日趋激烈，很多经销商没有选择与分销商进行分析所导致的变化的因素，进而从产品、渠道、促销等方面寻找对，而是直接找经销商，砸价促销现象频发。尤其是关乎于价格和利润的，经销商的渠道利润为群组的业务和人员的调整一直无法确认和兑现，虽然我们分销商只是中间的一个群体，但是还是应当主动承担起应有的沟通责任和分区见责，我们总是觉得经销商的游离和所谓的抱怨，这抱怨了我们工作不严谨带来的负面影响。

【做好规划和目标设定】

分销商与经销商是携手与共的，两者互相依存和依赖，是分不开的一个整体。分销商希望通过经销商占领市场，稳定渠道关系提升销量和市场份额；经销商也需要分销商给予支持，需要较好的产品来运作，赢得市场份额，积累客户。稳定的合作关系能让公司不断发展壮大，两者相互选择，相互学习，也相互激励、相互博取。分销商的目标是什么？分销商的目标是什么？把目标界定清楚，这规划就解决了一半，只要把要求和目标说清楚，这目标也就完成一半。比如说明确到乡镇网点的布局和招商要求，乡镇市场的网点设置的区域标准，开发商和连锁店的进入及退出准则。我相信当我们把目标明确的分解制作光，我们的问题绝对被逐一解决和突破。合理构建渠道架构，让渠道店面、仓配物流等跟随着党的核心队伍，并让核心队伍覆盖这些分支渠道。

珍惜和渠道的合作伙伴，相互感恩和理解，团结能团结的经销商，并引导核心渠道未来发展方向。我们需要组织，只有在组织里才会激发力量和归属感。

学习与交流

我们如何提升自己的业务能力？那就先做我们现在能做的，做到做到的事情吧。

一线扫描

开拓创新，勇攀高峰

在安徽福迪的企业基因里，
变革、创新和开拓
是始终不变的因素。

2010年6月，因应智能手机市场及新兴市场的部分需求的变革，安徽福迪应运而生。位于合肥高新区，一种与生俱来的变革基因一直伴随着这家公司成长。回首4年的发展历程，福迪先后经历了数次重大变革，从10年的FD分销商到11年新通路代理商，再到12年VD分销商，13年的平板电脑分销商，直至今年的手机运营商。每一次的变革，给这家公司带来的都是从业务模式、人员架构到渠道类型、销售渠道等翻天覆地的变化。员工人数从成立之初的9人增至50余人，签约联想平板电脑安徽省唯一总经销商，联想手机T模式唯一承包商，下辖联想专卖店3家，年营业额突破1亿元。

2015/03 安联世界

一线扫描

来到2014年，公司抓住机遇，加速移动互联业务的转型，签约联想手机T模式安徽唯一承包商，年签的规模1亿多元。

手机的市场到底有多大？联想手机到底又有哪些优势？

根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布了《第34次中国互联网络发展状况统计报告》指出截至2014年6月我国网民规模达6.32亿，较2013年底增加1442万；值得关注的是，我国网民上设备中，手机使用率达63.4%，首次超越具备PC整体使用率（80.9%），移动端正以惊人的速度发展。

中国互联网络信息中心 CNNIC 中国互联网络发展状况统计报告 2014.6

随着电子技术的不断发展，外观、配置种类的不同，人们更新换代的速度也在逐步的提升！而联想手机作为国内第一国产手机，种类多，性价比高，有看能满足当下用户的需求各类机型。如果在犹豫犹豫来开，对于公司来说是一次不错的选择。

安徽福迪作为一家合格的增值服务商，除了在日常经销商的开拓、维护上有着良好的成绩和口碑之外。还在不断革新，努力把售后服务做到更好，目前已在各大线上平台开通商城及客服平台（微信公众号、腾讯、淘宝、中关村在线、安徽深业交易网），这些网站平台不仅可以增加销量，还能起到很好的宣传的作用，逐步实现O2O模式，线上销售、线下体验购买。“福迪微信公共平台”更是会定期推送一些关于联想手机的相关产品信息及最新动态，让经销商和店员可以第一时间有所了解。

福迪的线上平台

店 淘 An25G 渠道交易网 中卖在线

过去的四年值得总结，下一个四年更值得期待。新的征程，新的辉煌，安徽福迪信息技术有限公司的光荣与梦想在不断改革中勇敢前行，让我们站在崭新的起点，续写另一段神话，邀您一起成功，赢在手机！

安徽福迪微信号：1863616315

安联世界 2015/03 21

一线扫描

苏皖六级乡镇试点项目
江阴站强势收官
9.13—9.14
无锡江阴 中天地标店
引爆以旧换新热潮
联想电脑以旧换新活动
销售业绩 193 台

**探索城市型店面
聚类营销活动**

以旧换新活动

时间：2014年9月13-14日
地点：无锡江阴 面积：987.53平方公里。人口：170万人。所属辖区：5个街道，10个乡镇。
经销商：江阴中天；零售沿街店铺。

关键点一：活动前的布置
四周的热闹时间，12万份宣传页，走进汽车城、建材城、家具城、周边乡镇等。目前部分4-5级城市PC饱和率较高，宣传点一定要找准客户群体。

关键点二：活动的组织和现场的布置
激发销售信心，产品定价与京东价格持平或略低。

活动布置：商店区域引导，用品陈列销售专业化打造炒货。

活动布展：店面区域引导，用品陈列销售专业化打造炒货。

活动流程布展：本次以旧换新活动为期两天时间；现场销售PC 171台，PAD 32台，合计 193 台。
活动费用每台投入在 3000-4000 元。主要费用支出在前期的彩页和当天的物料费。每台机器还有 300 元以上的利润。
3-6 级城市在 PC 上有一定潜力。以旧换新抓住消费者的购买心理，激发潜在购买需求；凡是拿走机器未换机的客户，成交率八九不离十。现场的客户对配件的功能、性价比都不太关注，主要是款式和自己的承受价位。
后期其他城市做类似活动可以分析前期彩页或其他方式宣传的转化率的数据，及购买机型的年龄段。用数据分析客户的需求，把握销售力度和效果。
以上是对本次活动需求心得，文字比较简短，亲自参与才能感受到齐心协力的氛围，同时也希望大家共同探讨，分享成功的经验。

1. 前期准备——扩大传播面积，密集梳理传播途径，定向派发DM单页及海报。城镇住宅区、超市、商业区促销人员设立数据专员，专人负责海报。

2. 电话拜访——针对客户电话拜访，告知活动，活动前登记电话及客户，并发起预约。

3. 现场活动——现场活动时间两天，解决了部分客户时间上的冲突问题，极大增加客户购买几率。配件组合优惠活动增加销售利润。活动当天持续宣传，效果倍增。

4. 联合销售——终端扫街广播播放活动，结合周末百货商业人群集散，持续扩大流动宣传。店面营造宣传气氛，做好老客户口碑营销。

5. 老客新欢——通过以旧换新，将一大批老客户转化为新客户，促进与老客户之间联络，增强感情。

18 2015/03 安联世界

一线扫描

安联世界 2015/03 19

一线扫描

走渠道 访店面



胜特公司梁总走访宿州等地渠道

为贯彻落实联想的“四个一工程”政策，近日，胜特公司总经理梁立带领产品经理走访了颍北临山、泗县等地渠道。走访过程中，梁总一行仔细了解渠道诉求，分析渠道遇到的问题，针对不同渠道的特点，推出切实可行的解决方案。

16 2015/03 安联世界

一线扫描

走渠道 访店面



胜特公司李总走访怀远、五河、阜阳、亳州等地渠道

9月7日—9日，胜特公司副总经理李祥带领业务经理，走访了怀远、五河、阜阳、亳州、大别山等地渠道。在深入贯彻联想“四个一工程”的基础上，与渠道伙伴们面对面交流，分析渠道伙伴们遇到的问题，解决渠道伙伴的实际困难。

安联世界 2015/03 17

专题报道



A 安联开启员工节目——《哇卡哇卡》

B 安联教育员工节目——《匆匆那年》

C 安联胜特员工节目——《小天鹅舞曲串烧》

D 安联胜特员工节目——《维密》

E 现金抽奖

14 2015/03 安联世界

一线扫描

走渠道 访店面



姚总走访无锡、江阴、宜兴等地渠道

8月20—22日，姚总与联想苏浙大区总经理谢锐一起走访了无锡、江阴、宜兴等地渠道，短短两天时间，马不停蹄，一家接一家的拜访交流，并与渠道伙伴们一起沟通乡镇开发业务中出现的问题，分析地区差异，针对其特点制定个性化的政策支持。

安联世界 2015/03 15



◆ 2014年度集团“优秀员工”获奖者（一）



◆ 2014 年度团新文体运动获奖者

附：2014 年终表彰名单

► 先进单位 2 个：

安徽聚特信息技术有限公司 安徽聚瑞信息科技有限公司

► 优秀经理 8 名：

纪艳荣 张弘 吴中天 王艳栋 陈雷 李长宝 李晓东 陈清

► 优秀员工 47 名：

孙菊 邓智慧 沙其桂 李周 朱友圣 尹娟娟 吴翠 郭世娟
李佳君 王丽丽 林珊珊 苏峰 姚文俊 陈芳 吴乐华 邹玲玲
刘康华 王伟 韩冬 三少君 宋立强 王涛 刘洁 唐新华
刘双双 石开胜 陈苗军 邓振涛 袁海俊 陈豪祥 成建冰 黄河斌
柯艺 柯洁燕 梁忠俊 谢伟超 朱敏权 陈伟松 邓飞 王达
李利利 马记云 王文科 张勇 于慧超 张丹丹 詹俊

A 朝思暮想歌酒词

B 安徽聚瑞员工节目——《小鸡 bingbing》

C 安徽聚瑞员工节目——《Dancing 巴, Lady》



吉羊献瑞 云领未来

——安联集团 2014 年终总结表彰大会

回顾总结篇

2月12日下午，安徽集团2014年终总结表彰大会在一楼多功能厅隆重召开。集团领导、各子公司负责人、驻技路各公司全体员工以及外地公司部分员工参加了本次会议。

回顾总结会后，各子公司负责人分别对2013年度的各项工工作进行了总结汇报，并对2015年的工作做出了计划与展望。

集团总裁在会上做了主题报告，他在报告中对2014年度的各项工工作进行了全面总结和细致分析，同时也对2015年的各项工作进行了全面规划与部署。



颁奖表彰篇

在安徽这个大家庭，有这么一群人热爱着公司，忠诚于工作，他们拥护这个团结温馨的大家庭。不计较个人得失，兢兢业业，在各自的岗位上努力进取，为安徽的发展贡献出了自己的力量。

为表彰先进，激励全体员工相互学习，营造学习型竞争氛围，在颁奖表彰环节，分别对2014年度集团“优秀员工”、“优秀经理”、“先进单位”以及2014年度文体活动获奖者进行了表彰和隆重的颁奖仪式。

安徽的美丽和壮大离不开每一个员工的努力与奉献，正是因为你们对公司的认可和对事业的热爱，才使得我们有信心把我们共同的家园推向更加辉煌的新阶段。



◆ 2014 年度“优秀经理”获奖者



◆ 2014 年度集团“先进单位”获奖者



◆ 2014 年度集团“优秀员工”获奖者（二）



◆ 2014 年度集团“优秀员工”获奖者（三）

要闻回顾

联想集团副总裁曾国章一行莅临指导

2014年9月23日下午，联想集团副总裁曾国章一行莅临安联检查指导，集团总裁姚亮和福建公司总经理张晖陪同视察并共同出席了X2手机合肥发布会。



安联荣获联想竞争力建设奖



二零一四年，第十一届安联“五四青年学习标兵”名单

梁艳、汪久红、薛勇、滕子强

08 2015/03 安联世界

二零一四年第十一届安联“五一先进工作者”名单

沙其桂、周屹、柯彩霞、李欣、王怀东、王少君、钱智宁、张飞、胡义文、张勇、董忠信、方惠生、王玉昌



集团开展 2015 年

“三八红旗手”评选表彰活动

2015年3月7日，为庆祝三八国际妇女节，表彰女职工为集团发展做出的贡献。集团暨集团工会开展了2015年“三八红旗手”评选表彰活动。

本次评选秉承各单位民主推荐和集中评议相结合的方式，最终评选出九位“三八红旗手”，她们是：李田芳、汪久红、王俊凤、纪艳荣、薛飞、许会荣、薛萍、吕春莹。

以上员工是集团女职工代表企业、努力工作的集体代表。集团暨集团工会号召全体员工为她们为榜样，不断进取、开拓创新，希望获奖员工继续保持勤奋、保持荣誉，在今后的工作中再创佳绩。



集团工会召开第四届第一次会员代表大会

2015年3月12日，集团工会召开了第四届第一次会员代表大会，会议通报了2014年度会经费使用情况，选举了新一届工会委员会委员及工会主席，制定了2015年度工会工作计划。



2015年3月24日，在广州召开的大客户合作伙伴会议中，安联喜获T+R模式双项大奖。安联驻公司荣获杰出分销商奖，安联开放公司荣获大客户合作金奖。

安联喜获大联想双项大奖

◆ 安联驻特美荻杰出分销商奖

安联世界 2015/03 09

安联文化



文体活动 集团开展员工迎新年



集团领导慰问物流中心员工



炎炎夏日，酷暑难耐，集团领导携手广大基层职工，看望并慰问了奋战在一线的物流中心员工，为他们送去了西瓜、冰镇饮料等消暑用品。集团暨集团工会在每年夏季均会开展送清凉活动，把防暑降温工作落到实处，切实保障广大员工的安全健康，激发员工爱岗敬业的热情。

安联世界 2015/03 37



34 2015/03 安联世界



◆ 桂林

5月23日至26日，为进一步推动党的群众路线教育实践活动的深入开展，安联集团党支部党员和积极分子代表17人前往革命根据地江西井冈山，开展了为期4天的“红之旅”活动。

经过近 10 小时的长途跋涉，于翌日早晨踏入了中国革命史上可以燎原的圣地——井冈山，沿着革命先烈的足迹，各党员同志肃穆敬仰。先哲参观了井冈山革命博物馆、井冈山烈士陵园、黄洋界哨口、五指龙血脉布群、大井毛泽东旧居、小井红军医院、茨坪毛主席旧居、红阳造币厂等红色景点，深切地感受到了革命根据地斗争的艰辛和革命先烈的豪情，以及在井冈山峥嵘岁月里浓缩的井冈精神，对无数革命先驱用鲜血和生命铸就的历史表示深深的崇敬。

通过这次井冈山红色之旅，大家重温了革命先辈们的艰苦岁月历程，体会到在那个战火纷飞的年代，老一辈革命家情坚持不懈的意志和艰苦奋斗的作风。始终保持与人民群众的血肉联系，最后取得中国革命的胜利。作为一名新时代共产党员，大家一致表示，要学习和理解井冈山精神，在进一步提高政治觉悟的同时，更需要我们努力工作，充分发扬共产党员的先锋示范作用，积极投身到群众中去，用出色的工作业绩将井冈山精神落到实处。

集团党支部开展
井冈山红色之旅
活动



安联世界 2015/03 35