

优秀团队

以协作铸就优质品牌
——桐乡宝昌汽车销售服务有限公司业务部

近年来,随着新能源汽车渗透率不断提高、车市“价格战”愈演愈烈,传统汽车4S店模式面临行业变革带来的巨大冲击。桐乡宝昌通过强化协作、苦练内功、灵活调整等方式,积极应对挑战,取得了显著成果,2023年销售车辆1600台,售后产值同比增长4%,2024年在销量略降的情况下依旧实现了利润提升,同比增长逾10%,是当地汽车行业名副其实的“佼佼者”。团队在销售、售后等关键性指标上的亮眼表现,得到宝马厂商的充分肯定,先后获得宝马2023年度东区上半年十项全能优秀经销商、2024年售后精英经销商、2024年东区经销商新媒体优秀团队等荣誉。

面对新能源产品的冲击,宝马厂家市场策略也快速发生改变。桐乡宝昌团队及时沟通对接,以最快速度抓取厂商的新策略核心内涵,充分利用地方政府的刺激消



费政策,并根据实际情况有针对性地进行业务结构调整和铺排,确保业务运营的稳定与提升。团队贯彻“四个导向”管理模式,以客户、员工、流程、质量为导向,重视客户体验,不断将汽车售前售后服务的全流程做到极致、快速,得到了当地客户的广泛好评。桐乡宝昌团队重视协作提升,群策群力、合作互助,形成了相互反馈与共同提升的良好机制,多名成员获BMW学院多项专业技能荣誉,实现了个人成长。

用匠心建设宜居家园
——四川华都鑫城置业有限公司

四川华都鑫城置业有限公司成立于2021年,负责开发建设成都市新都区狮子湖地块(翡丽悦府项目),公司团队共33人。公司团队围绕房产去化任务要求,坚持“快去化、精管理、避风险”经营原则,在全国房产市场下行背景下全力做好翡丽悦府项目销售去化与建设交付工作,实现了项目基本销售清盘与提前交付。

虽然翡丽悦府项目地段位置良好,但所在版块处于开发阶段,周边配套较为缺乏。团队通过灵活调整销售策略,以阶段性渠道聚焦为主手段,大力发展全民营销,发展574组“营销关键人”,激活销售带访与成交转化率,“我们还抓住当地政府组织的外拓活动机遇,把房子卖到了青海、甘肃去。”项目负责人介绍,翡丽悦府2024全年净增签约金额29003万,一度占据华北湖片区以及新都区新房销售成交排行第一。



项目建设过程中,受到疫情管控、道路改造、市政活动等影响,团队成员迎难而上,合理排布工期,严抓工程质量,保证产品安全质量与项目建筑速度齐头并进。项目多次获评成都市“优质示范工程”、“绿色标杆施工工地”等,并于2024年4月提前通过竣工验收,同年6月提前交付。同时,团队积极争取政策支持,逐步解决最初地块配建、周边道路与配套等问题,为购房业主打造了一个宜居家园。

优秀主管

扎根市场七年销售翻番
——浙江石原金牛化工有限公司龚加庆

龚加庆现任石原金牛经营四部经理,进入公司7年多来,他负责的区域销售业绩逐年提升,稳步增长。2022—2024年间,其负责的江苏、安徽、湖北区域的药肥销售额从1680万元增长到2430万元,增幅达45%。其中,江苏区域作为龚加庆进入公司以来一直负责的药肥市场,从7年前的700万元增至2024年的1370万元,接近翻番,成果斐然。

2024年,龚加庆主动接受公司安排,兼任济南石原金牛总经理,负责山东市场的销售工作。面对严峻的市场形势,良莠不齐的竞争产品,他迅速到位,立足当地市场调整销售策略,围绕大姜等特色农作物制定福帅得、广安佳、沃家福、海优根等产品方案,并针对不同需求采取了店面活动、农展会、培训讲座等销售形式,通过优化客户管道、维护价格体系、强化模範零售商、建设农技专家队



伍,稳住了原本较为波动的山东市场销售规模,全年销售达2000万元。其中农技服务队通过实地察看服务大田间间杀虫等防治情况,指导农户科学种植,有效助力地区农户增产增收,为石原金牛品牌赢得了良好口碑。

优秀员工

敢做区域开拓先锋
——浙江华通医药连锁有限公司周芳

2023年,华通医药连锁公司布局绍兴市滨海新区,有着近20年工作经验的周芳担当起开拓重任,成为了公司在滨海新区首店——马鞍新滨大药房的店长。她顶住当地药店市场的竞争压力,与同事团结奋斗,推动新药店营业额与毛利率节节攀升。

“我深知这担子的重量。”据她回忆,开店之初,药店一度门可罗雀,怎样吸引顾客,让门店能在周边一众老店中脱颖而出?成了她最关心的问题。周芳沉下心来,走访周边药店与居民情况,认真分析市场需求,最终决定走“精细化、专业化服务”突围路线。药店配备了3名执业药师,为顾客免费测血压、讲解用药规范,提供免费专业的药学与生活服务——夏天的一碗清凉,冬天的一杯热茶,在融入周边居民的家长里短中,周芳团队渐渐成为了周边居民在用药方面最信任的人。目前,



药店日均客流超200人,同时开通美团、饿了么等线上业务,2024年营业额达430余万元,毛利率达47%,在滨海新区这一重要战略区域成功站稳脚跟。

迎难而上推动业务调整
——浙江浙农网络小额贷款有限公司李达璐

2024年金融行业整体面临利率下降、资产质量承压等严峻挑战,市场竞争将愈发激烈。面对市场变化,李达璐以敏锐的市场洞察力带领团队迅速调整业务模式,实现从传统合作模式向分润模式的突破。其中消费贷业务在市场竞争激烈的情况下,仍实现了7000万元的增长,成为浙农小贷核心业务的重要支撑,确保了公司全年贷款投放目标完成。

“去年我们团队同新浪、vivo、乐信等流量平台沟通对接,拓宽了分润业务的资产渠道。”李达璐说,为了完成系统对接,团队从市场需求出发,主动优化产品结构,确保业务无缝衔接,降低潜在风险。同时,他敏锐洞察市场趋势并完成银行助贷模式落地放款,与多家金融机构建立良好的合作关系,为公司未来业务发展构筑了稳定的资金供给渠道。

在内部管理方面,李达璐创新性提出“金融产品经理+客户经理”双线协作模



式,密切两个岗位间的合作,既提升了项目推进效率,也增强了团队凝聚力 and 专业化程度。他还对浙农小贷不良资产包的处置及存量项目的风控管理提出专业意见并起到了关键作用,有效助力公司风险控制体系的优化。

把客户放在第一位
——浙江浙农物业发展有限公司杨艳

杨艳是浙农物业客服团队的一员,工作期间累计处理浙农科创园内客户诉求5600余件,得到不少业主单位好评。问她有什么诀窍?她的回答很质朴:“把客户放在第一位。”

清扫保洁、修补墙面、电路维修、停水恢复、故障排查……打开杨艳的工作台账,密密麻麻的纸面上,是一件件客户诉求,后面记着时间、地点、客户联系方式与后续结果。能当天解决的诉求,杨艳会以最快速度给客户回复;如当天无法解决,她会告知客户原因与计划完成时限,并通过台账及时跟进。她说:“做好服务,不能单靠单一客户反映,更要主动出击。”去年,因外部原因,园区发生停水事故,杨艳第一时间向业主单位发布停水措施,安抚客户情绪,记录期间诉求,并协调维修、安保、保洁等同事恢复供水、做好卫生间保洁与其他节点的



检查工作。她还坚持每周两次上门服务与日常巡查,派送单据、收集建议、跟进维修情况,2023年全年跟进完成各类维修900余起,物业费、水电费收缴率达98%。

省人大农委主任委员马林云调研省供销社及浙农

□办公室 朱宇童

3月19日,省人大常委会委员、农委主任委员马林云一行到省供销社走访调研,并就农业农村“十五五”规划、深化新时代“千万工程”专项监督工作进行座谈交流。

省供销社党委书记、理事会主任陈利江向调研组详细介绍了省供销社改革历程、农村“三位一体”改革工作与社有企业发展情况。近年来,省供销社持续深化农村“三位一体”改革,着力构建现代化为农服务体系,推动社有企业聚焦主责主业转型发展,在助力共同富裕和乡村全面振兴中发挥了积极作用。

马林云主任对省供销社服务“三农”工作成效给予了充分肯定。马林云指出,省供销社要牢牢扛住高质量发展建设共同富裕示范区这一核心任务,以持

续深化农村“三位一体”改革为统领,整合好县域内各类为农服务资源,进一步推进为农服务体系系统化。要建设运营好农事服务中心,加快打造为农服务综合平台,不断满足农民生产生活 and 现代农业发展的多元服务需求。要健全完善社有企业治理体制机制,推动社有企业完善中国特色现代企业制度、规范管理提质增效。

会前,调研组还参观了“浙农视界”企业形象展厅,详细了解了浙农控股集团发展历程与经营情况。

省人大农委副主任委员林云举、省人大农委副主任委员杜康、省人大常委会农工委副主任吴敬华等参加调研,省供销社党委委员、副主任董益彪,浙农控股董事长李文华,浙农股份董事长叶伟勇等陪同调研。



马林云(左四)参观“浙农视界”企业形象展厅

浙农控股集团党委部署开展
深入贯彻中央八项规定精神学习教育工作

□通讯员 陈新锐

3月26日,浙农控股集团党委召开党委(扩大)会议,学习贯彻习近平总书记关于深入贯彻中央八项规定精神学习教育的重要讲话和重要指示精神,传达学习贯彻中央、省委党的建设工作领导小组会议精神和省供销社党委、兴合集团党委的工作要求,部署集团学习教育工作。集团党委书记、董事长李文华主持会议并讲话。

会议强调,集团各级党组织要准确把握学习教育的目标任务,聚焦主题一体推进“学、查、改、促”,融入日常、抓在经常,

确保学有质量、查有力度、改有成效。要牢牢聚焦“学”字,落实“四学联动”机制,坚持高标准开展学习研讨,深化“循迹溯源学思想促践行”,在学思践悟中增强贯彻落实的思想自觉和行动自觉。要牢牢聚焦“查”字,落实“四查四找”要求,坚持对标对表逐项查,全面深入查找自身在贯彻落实方面存在的问题,深挖根源找准症结,形成问题清单。要牢牢聚焦“改”字,坚持立查立改、即知即改,动真碰硬集中整治突出问题,一体推进“当下改”与“长久立”,确保取得实效。要牢牢聚焦“促”字,坚持以学促干、以知促行,将开展学习教育同抓好集团重点

工作结合起来,紧紧围绕高质量发展这一中心任务,认真落实集团“123”工作要求,大力弘扬“六干”作风,深入推进党建与业务互融互促,持续激发干事创业活力。

会议要求,集团各级党组织要把开展学习教育作为当前和今后一个时期的重大政治任务,做到精心组织、学用结合。要全面压实责任,健全工作机制,强化分类施策,力戒形式主义,切实增强责任感、使命感、紧迫感,以扎实的学习教育成效助推集团高质量发展。

集团领导班子成员、总部职能部门负责人、各直属党组织书记参加会议。

浙农控股集团党委理论中心组专题学习全国两会精神

□通讯员 陈新锐

3月20日,浙农控股集团党委理论中心组召开专题学习会,深入学习贯彻习近平总书记在全国两会期间的重要讲话精神及全国两会精神,研究部署贯彻落实举措。集团党委书记、董事长李文华主持会议并讲话。

会议强调,集团上下要深刻领会习近平总书记重要讲话精神 and 全国两会精神,切实把思想和行动统一到党中央、国务院和省委、省政府的决策部署上来,进一步增强强

革发展的责任感和使命感,以强有力的举措推进集团高质量发展,确保会议精神在集团落地见效。

会议要求,要一体贯通抓落实,一体落实习近平总书记考察浙江重要讲话精神和全国两会精神,以及习近平总书记在中华全国供销合作总社成立70周年之际的重要指示精神和对浙农控股的重要嘱托,深刻认识把握今年目标任务和政策导向,对标对表、深学细悟、抓好落实,为我省供销事业作出更大贡献。要聚焦重点抓落实,落实落细兴合集团任务要求和集团“123”工作要求,聚焦“为农服务、增长引擎、治理

体系”三项重点工作,细化工作任务和责任分工,团结带领集团全体员工瞄准目标、攻坚克难、取得实效。要改进作风抓落实,大力弘扬“六干”作风,强化以实干实绩论英雄的鲜明导向,完善容错纠错机制,切实激励和保护敢担当善作为的干部,形成狼抓落实、竞相发展、比学赶超的生动局面,要精文减会,提升调研质量、大力反“四风”,全力为成员企业松绑减负,将各级企业的精力集中到经营管理上、改革发展上、转型升级上。

集团党委中心组、经营班子成员参加专题学习会。

央视《朝闻天下》报道浙农飞防无人机赋能春耕

□综合报道

3月19日,中央电视台《朝闻天下》在“奋斗在春天里 让春耕‘一键起飞’”中对浙农飞防提供无人机农业全过程解决方案助力春耕生产工作进行了报道。

画面中,记者走进位于嘉善西塘的“浙农耘”未来农场,将镜头对准浙农飞防作业服务团队,记录下了团队通过无人机喷洒叶面肥,促进小麦生长的工作时刻。据介绍,今年浙农飞防配备了新型农用无人机,搭载全新激光雷达,智能化水平进一步提升,最大负载能力达200斤,仅需八九秒即可完成两袋肥料的播撒,更加省时省力。从种子播撒,到化肥与农药喷施,浙农飞防为西塘当地种植户提供了全

周期的无人机技术服务,获得了广泛好评。接受采访的嘉善县东汇村种粮大户卢昌生也在镜头前为浙农飞防竖起了大拇指。

据悉,随着春耕生产全面展开,浙农飞防团队已开往各地开展作业服务。浙农飞防负责人王剑军表示,近三年来公司已联合科研院所和各地政府培训3380位



无人机飞手,年轻人在土地上获得了成长和发展的空间,土地也通过新农人和新农具实现了生产力的倍增。