

雅昌文化集团召开印刷业务单元业绩冲刺暨销售激励宣贯大会

为充分调动雅昌公司全体员工的工作积极性和创造性，顺利达成艺术印刷业务单元 2022 年 9 月至 12 月销售目标，助力业绩提升，9 月 19 日上午 10 点，以“业绩冲刺暨销售激励”为主题的宣贯大会在深圳、北京、上海三地同步举行。雅昌文化集团 CEO 王睿哲、公司副总裁兼艺术印刷业务单元总经理王小斌，以及艺术印刷业务单元经营班子、总监级以上人员和全体销售、客服人员参加了会议。会议由艺术印刷业务单元销售副总经理王宝莎主持。



▲ 深圳主会议现场



▲ 上海会议现场



▲ 北京会议现场

会议伊始，雅昌文化集团 CEO 王睿哲发表致辞。他首先对最新制定的销售冲刺计划、目标达成措施表示肯定和赞同，接着对印刷业务单元的团队战斗力给与充分肯定，随后从战略经营出发提了业绩达成的明确要求：一是以经营目标结果为核心，通过创收，充分调动销售积极性，创造更大的业绩；二是通过降本增效，提升利润空间，挤掉水分、切实发挥作用，一切为达成目标结果而努力；三是通过干部盘点、考核监督和激励措施，将经营目标明确落实到每个干部身上（包括专业干部），同时将目标与业务单元和区域经营公司目标挂钩，落实责任，加强干部考核管理及结论应用，为目标结果负责。



▲ 雅昌文化集团 CEO 王睿哲致辞

接着，艺术印刷业务单元总经理王小斌发表讲话，他结合近期国内外市场动态及公司业务开展现状指出，我们应该抓住一切可以抓住的机会，攻坚克难，冲刺目标。他表示，未来形势依旧严峻，本次会议不是形式会议，而是警誓大会，未来的 104 天，关系到我们每个人的未来，每个人都要对准目标去奋斗。对于公司而言，企业活下来的关键是有收入和现金流，每个人达成收入目标才是我们想要的结果，对自己负责，也对企业负责。当结果与目标差距大时，应当自己主动审视自己。在当前环境下，再困难也要有激情，销售要主动营销，用我们的专业化、高品质和综合服务解决方案赢得客户，我们还有很多机会，必须主动出击，抓住机会才能缩小与目标的差距。他强调，三地要明确各自的收入、回款和利润目标，并就目标实现的方式提出了建议。他鼓励大家，要在明确目标的前提下，通过各种策略和方法力争扩大市场份额，做到每日、每周关注每个专项的收入和结果，保持全程奋斗，全力以赴，全面助力营销工作目标的超额完成。

随后，艺术印刷业务单元销售副总经理王宝莎对公司的资源优势作了简要说明，针对新的营销目标，提出面对不同客户的需求变化应该匹配不同的合作策略和解



▲ 集团副总裁兼艺术印刷业务单元总经理王小斌讲话

决方案，从而增强客户粘度，持续为客户创造价值。针对下半年的冲刺目标，她就激励方案中的区域业绩开拓排名奖、全员营销创收奖和销售大项目团队协作奖三个部分作了详细解读和宣贯，希望通过激励，促进团队协作同奋战，使公司的业绩得到更大突破。



▲ 艺术印刷业务单元销售副总经理王宝莎宣讲冲刺激励方案

最后，全体参会人员起立宣读业绩冲刺誓词。共同承诺：对准目标，强势推进，全身心投入，全力冲刺 104 天，不达目标誓不罢休！宣读誓词不仅是仪式，更是对责任的担当，声音嘹亮的誓师口号，深深地激发出大家必胜的坚定信念。此次会议不仅明确了未来 104 天

的销售任务，也鼓舞了士气，激励着全体员工向着既定的目标勇敢冲刺！相信大家全力以赴，必将圆满达成各项指标，在年底交出一份亮丽的答卷。



▲ 深圳公司誓师现场



▲ 上海公司誓师现场



▲ 北京公司誓师现场