

术知识讲解,从市内院校请教授传授营销知识和现代企业经营思路。每个部门都要有人精心备课,穿插讲解部门专业知识。按时进行综合考试,并把考试成绩备案,与公司的待遇挂钩。使公司里的每个人都认识到学习的重要性,使员工整体素质不断提高。在宣传上,加大力度,吸收接纳社会人才加盟公司。公司现有的20人中,都是大中专毕业生,而且多是毕业于印刷、制版及设计专业院校,基本达到了“年轻化、知识化、专业化”的素质要求,使企业具备了较强的人才优势。

四、市场拓展战略

确定社会化市场观念,使我们的市场行为符合社会行为,又同时用社会行为指导我们的市场行为。增强公关意识,除了利用电视、报纸、电台这些常规媒体扩大知名度外,还在宣传上不断创新。借船出海:积极参与政府、文化部门举办的活动,借台唱戏,投入社会活动中去,使企业品牌的含金量越来越高。对老客户的跟踪走访、印后咨询;外地市场通过联合办部、广告辐射、客户推荐等方式,使我们提出的“已有的市场要巩固,未来的市场要拓展”的计划得到逐步落实。

企业的发展,靠的是综合实力的增强,自身素质的提高,纵观在商界享有胜名的“可口可乐”、“海尔电器”,无一不是靠在强有力的综合实力。经理李健常常告诫员工:公司主抓内部管理,强化综合实力。因为只有综合实力提高了,企业才有长期生存的可能。

“企业的最终成就是造就人才,财富最终将归于社会。要建立大市场,大企业观念,把济宁雅昌发展壮大,使雅昌人无愧于时代,无愧于生命事业”!

我们的路还很长很长……

暖春



——记雅昌重庆办事处

● 张宏波(雅昌重庆办事处)

一年之计在于春。又到春暖花开的季节,新的一年,新的开始。我们年轻的重庆办事处在总公司的支持和帮助下与总公司携手走过了四年的风雨历程。回首过去,从无到有,从小到大,个个中滋味不由涌上心头。

重庆办事处创办初期,可谓困难重重:资金短缺、人员年轻、社会关系少,一切都从零开始。办事处四位年轻职员,凭着在深圳打工时磨炼出的吃苦耐劳精神,以自己热诚、周到的服务和过硬的业务知识、并且在总公司保证产品质量、保证交货期等方面的支持配合下,硬是在重庆闯出了一块天地。

重庆办事处全体员工深刻地体会到市场竞争的激烈性,认识到“逆水行舟,不进则退”的道理。为了更好地服务于客户,给客户提供更多的方便,办事处成立了电脑部。通过电脑制作更直观和清楚地让客户看到印刷产品的设计效果。这样,不仅缩短了制作周期,减轻了总公司制作部的压力,也提高了我们在市场竞争中的实力。

随着重庆直辖市的成立,大量的外商、外资涌入重庆,加上许多新的独资与合资公司以及外地企业驻渝机构的成

立,给重庆的广告、印刷界带来了机遇。如何有效地开辟市场?我们除了需要加大宣传力度以提高公司的知名度外,更需要为客户提供全面的服务,让客户真正地体会到“选择雅昌,一步到位”的真实含义。因此,我们本着谦虚求实的态度,走出重庆到兄弟办事处及其它公司走访、学习,取长补短,总结经验,并积极加强内部管理,每周定期对员工进行专业知识培训,以便提高办事处人员的整体素质。为了更快捷、有效地拓展业务范围,我们还成立了设计部,增加了业务部人员。

我们提倡:“诚信为本,仁和经商,以至真至善之心,对待一切客户”。

我们深信:在总公司的关心和支持下,通过我们办事处全体员工不懈进取,雅昌彩印一定会在重庆这片热土上开花结果。

我们坚持:我们比别人更努力。

