



犀利快报内参

内参 12 号 2023. 12. 29

中共湖北玉立砂带集团委员会

真抓实干 攻坚克难 再铸玉立事业新辉煌

——在玉立集团二〇二三年度经销商集训暨销售工作总结大会上的讲话

(2023 年 12 月 29 日)

董事长、党委书记 黎俊彦

各位领导，各位同仁，同志们：

上午好！

从几天前开始，大家从祖国各地万流奔海汇聚到玉立，真可谓是群贤毕至，星光熠熠，济济一堂。大家学习交流，研讨工作，分析形势，总结经验，共谋发展大计，在后疫情时代，实在是非常难得的机会。在中国涂附磨具行业竞争一天比一天激烈的大背景下，各位风里来、雨里去，无数次登门拜访，无数次沟通协商，用时间，用青春，用汗水在工作。感谢大家在玉立集团发展进程中做出的历史贡献，大家功不可没，各位辛苦啦！

“物竞天择，适者生存”是自然界万物生存的必然规律，季节轮回、除旧布新才能彰显勃勃生机。一个企业的生存、发展和壮大同自然界一样，必须遵循这一规律。销售是企业生存、发展和壮大的关键中之关键，没有销售，产品再美、质量再好、价格再廉也是不会产生经济效益和社会效益的。因此，作为企业的管理者和经营者如何把销售工作做好，是企业发展的头等大事。必须居安思危，高屋建瓴，立足现实，开拓未来，才能拥有广阔的发展空间，才能开创企业各项工作的新局面。

谈到 2023 年玉立集团的销售工作，虽然不尽人意，没有完成目标任务，但是大家还是为之付出了、奋斗了、奉献了，取得了来之不易的成绩。我代表玉立集团董事会、党委会、经理层，向奔波于祖国各地，为公司发展不辞辛劳、乐于奉

献的销售经理们表示崇高的敬意和衷心的感谢！

下面，我就销售工作，和大家分享一些心得体会。

一、发挥优势，稳步推进销售工作

这些天来，我和大家讨论很多，2023年的销售工作可谓是一波三折，面对产品同质化现象的日趋严重，研磨行业市场竞争更为激烈，但是，我们不能妄自菲薄，要看到自身的特色和长处，玉立经过几十年的沉淀发展，拥有非常厚重的底蕴和优势。

一是发挥网络优势。

玉立的销售网络布局是非常超前的，45年来，为公司带来了长远的利益，提高了公司知名度和销售量，吸引了一大批客户与玉立长期合作。像华南公司的曾桂轩先生、华中公司的徐玉萍女士、东北公司的周东初先生、浙江公司的杜义先先生，还有梁根启先生、廖学应先生、万玉林先生、杨益华先生等等。他们是玉立培养出来的、与玉立共同发展的第一代销售老板，他们对玉立初心不改，那份“一入玉立终身玉立”的忠诚没有变，这是玉立宝贵的精神财富，在此，作为玉立集团公司的董事长，本人向这些老同志致以诚挚的感谢，祝大家健康平安快乐！谢谢你们！

市场是千变万化的，其诱惑力是不可低估的。同时，我们的服务能力没有与市场同步前进，玉立布局的销售网络有一部分被同行厂家攻破，被他们钻了空子，摘了桃子，坐享其成。我们在此检讨，在此反思，这其中，既有公司的客观因素，更有部分销售经理的主观原因。在这里，我要温馨提示那些经受不住诱惑的同志，特别是吃玉立饭长大的同志，你为了眼前利益，放弃玉立这么优质的平台，放弃玉立这样在社会上具有良好美誉度、在行业里具有崇高声望的公司，将来回想起来，你会后悔的！你做了一件绝对令自己后悔莫及的糗事！

当然，凡事要与时俱进，自我修正，自我革新。曾经非常具有战略眼光、为玉立发展做出巨大贡献的、以行政区划为代理的销售网络模式，随着市场经济的发展成长，也需要优化升级，逐步完善。在贯彻“三转”战略的过程中，玉立针对市场销售的机制也在与时俱进。比如，张页产品由以前的行政区划代理制优化为市场区划代理制，保护先行开发市场者的利益；实行终端客户备案制，更精准、精确的保护市场；实行特色、高档产品领衔销售制。这些具体的措施，新明同志的报告里阐述很多，不多言了。

二是发挥玉立产品集群优势，提供一站式服务。

玉立的产品种类齐全，天下无双。有7大系列100多个品种，近1000个规格

型号。从张页类的砂布、砂纸、木砂、干砂、异型产品，到全要素的砂带系列产品，再到软体抛光磨具、固结磨具、超硬磨具等，应有尽有，可以满足客户集中采购，为客户提供一站式服务。我到市场考察调研，有些同志反映公司没有产品，在此我好好地和大家捋捋。

首先捋捋高档特色产品——棱形板材砂带。说到该产品的推广销售，我和大家分享一个小故事。自今年5月份公司推出棱形板材砂带后，山东销售公司经理田顺华同志主动请缨，担纲棱形板材砂带全国推广代理，并与公司签订了责任状，预付了保证金。随后，田顺华组织团队，迅速在山东、广西等地区大力推广棱形板材砂带，取得了不菲的业绩。这时，福建的黎明瑛同志动脑筋了，她从前没有接触过棱形板材砂带的营销，通过市场调查，了解到福建的板材厂家不少，于是，作为一个女同志，积极贯彻“三转”战略，为了让犀利牌棱形板材砂带进入福建市场，她打破市场行政区划的禁锢，力邀田顺华同志到福建，指导协同开发福建棱形板材砂带市场，整合资源，抱团发展。经过几个月的不懈努力，棱形板材砂带成功地进入了福建市场，形势喜人。10月份我到福州参加考察“国际海洋装备博览会”，谈到棱形板材砂带进入福建市场时，黎明瑛眼里焕出光芒：说没想到我们身边躺着这么多“金娃娃”！

玉立一直以“国产替代进口”为目标，眼光聚焦洋产品，避免国内行业同质化竞争。高耐磨堆积系列砂带，就是代表之一。在国内来讲，能够提供全系列堆积磨料砂带产品的唯有玉立，玉立的堆积磨料砂带，在许多领域取代了VSM、鹿牌等洋产品；聚焦于3C等精密行业抛光的超柔软布砂带，国产产品中，玉立第一；棱形软布系列产品精致典雅，美观实用，做出了艺术范；网格砂布产品，应用广泛，产品工艺国内领先；在市场上久负盛名的犀利水砂纸、砂布，历久弥新；美誉度极高GXK-P多功能砂带，长盛不衰，就是用过了的废旧砂带，市场都抢着回收，回收价格比同行产品高出60%以上；国内唯一的德国、美国设备生产的无纺布系列产品，技术先进，生产能力强大；还有陶瓷磨料砂带、锆刚玉砂带等系列金属砂带产品，随着研发投入力度的加大，产品性能将会有大幅度的提升。更多的产品，大家可以认真研究一下公司的台历。

公司提供了一系列好产品，提供了充足的弹药，大家要在市场上广泛宣传，积极推广，不能出现好产品、新产品“养在深闺人未识”的局面。

三是践行“三大工程”，发挥规模优势。

近几年来，玉立苦练内功，全面实施“三大工程”，在上游建立完善的产业链，实现了砂带、砂布的基布自己纺织，磨料自己精选煅烧，粘接剂自己合成。在行业来说，产业链的建设，玉立也是独有的一份。通过将原材料的开发、生产、加工等环节统一起

来，形成一个有机的整体，确保源头的品质稳定。完善的产业链建设，结合玉立继续执行产品的阶梯价格机制，灵活应对市场，全方位开拓市场。

四是发挥区域服务优势，全方位服务市场一线。

产品质量是企业的生命，服务质量是企业的寿命。2023年，为提升服务能力，玉立推行区域经理服务新机制，服务好市场一线客户，获得了市场的好评。首先，区域经理是公司和市场一线销售团队沟通的桥梁，通过区域服务，公司能够及时了解各个区域的需求与反馈，及时调整产品与服务策略，提高市场竞争力；其次，优质的区域服务，让市场一线客户感受到公司的专业与用心，增加大家对公司的信任与好感；再次，优质的区域服务能够让客户对公司产生良好的印象，提高公司在客户心中的地位和形象。一年来的实践证明，推行区域服务方式，改变了过去销售秩序混乱的局面，增强了一线销售人员的信心，激发了大家拓展市场的热情，是公司与各类客户沟通的重要渠道。

二、当前和今后一段时期市场营销的总体思路及销售工作重点

根据市场面临的严峻形势，公司当前和今后一段时期市场营销的思路是：**总体推进“三转”战略，重点开发“两产品，两市场”，优化升级市场营销网络，创新市场营销机制，实现公司高质量可持续健康发展。“两产品”，即陶瓷砂带系列产品和超精超细产品。**

围绕这一总体思路，我谈谈下一步的销售工作重点：

一是加强组织领导。要把市场营销工作列入到当前公司变革发展的首要任务，深入分析市场营销工作面临的新形势和新任务，积极谋划推动市场营销工作的新思路、新举措，制定出应对当前市场营销形势的有效措施。动员广大经销商，统一思想，坚定信心，明确目标，形成强大合力。要把这次经销商集训暨销售工作总结大会上集团公司提出的，加强市场营销工作的新思路、新举措落实到各项工作之中，传递到公司各个层级，形成一级抓一级，层层抓落实的工作局面，推动公司市场营销工作上台阶。

二是整合营销资源。各区域市场营销团队，要按照集团公司提出的市场开发目标责任的要求，落实各区域营销团队主体责任，明确市场营销目标任务。对经销商开发终端用户的工作予以大力支持，充分保证经销商在开发终端用户上的竞争能力和优势。2024年销售工作的一个重点是开发外贸市场，这一直以来是我们的销售短板，要加强服务，调整销售政策，不惜一切力量，让公司的外贸工作上台阶。

三是进一步加强市场营销队伍建设。集团公司要高度重视营销人才队伍建设，

要把营销人才作为公司特殊人才、关键人才来对待。要从政治上、生活上、待遇上关心和爱护市场营销人才。比如，销售一线员工，在县城没有住房的，可以优先考虑在玉立花园安排住房，解决大家的后顾之忧。要加强对市场营销人才的职业道德、业务技能、忠诚度等方面的培训，提高依法经营的意识。

说到营销人才的培养，跟大家讲个小故事。苏州的李星同志是近两年才加入玉立大家庭的。加入玉立后，通过玉立文化的耳濡目染，他深深地被玉立文化所打动，并坚决地认同玉立。大家可以去他的工厂看看，会议室和样品间，就是按照公司营销中心的样式复制过去的，“以诚待天下，以信立门户”、“用犀利砂带，磨世界不平”字样金光闪闪。客户来了，给客户播放玉立宣传视频，展示玉立的雄厚实力。特别是今年11月份，在得知公司培训中心第二天开班培训新员工的信息后，李星当晚马不停蹄，亲自开车从苏州送四个年轻的员工到通城，参加第二天的“全封闭准军事抗大式”培训学习。这是打造团队的实际举措。

三、市场营销工作要坚持做到“四个必须”

前不久，党中央召开了全国经济工作会议，习近平总书记发表了重要讲话。他强调：必须把坚持高质量发展作为新时代的硬道理；必须坚持深化供给侧结构性改革和着力扩大有效需求协同发力；必须坚持依靠改革开放增强发展内生动力；必须坚持高质量发展和高水平安全良性互动；必须把推进中国式现代化作为最大的政治。

一年一度的中央经济工作会议，是引领中国经济的风向标，结合习总书记的“五个必须”，这里我也强调一下玉立市场营销工作，要坚持做到“四个必须”：

一是必须坚持公司总体发展方向和目标不动摇。当前和今后一段时期，公司的发展方向不会改变，发展目标不做调整。要坚定不移地贯彻落实集团公司年初董事会1号文件的战略部署，切实做到“三个不动摇”，即：坚持全面推进“三大工程”建设不动摇；坚持全力实施“三个转型”不动摇；坚持实施“两产品，两市场”目标不动摇。各部门要把集团公司“三个不动摇”的决心，传递给市场一线经销商和广大干部员工，确保集团公司全年生产经营目标任务的实现。

二是必须树立“营销共同体”的工作思路。在当前形势下，要进一步突出销售工作的龙头地位，把公司的管理重心转移到抓好销售上来，树立全领域、全方位、全过程的“营销共同体”工作思路，将采购、生产、品管、销售、售后及销售与销售之间，凝聚成一个“营销命运共同体”，一切围绕市场转，为市场服务，为客户着想。

三是必须加快转变公司发展方式。在新时代、新形势下，必须加快转变公司

的发展方式，把以民用市场为主转变到工业市场、军工领域、高端客户上来；把依赖实行的行政区划代理的老营销网络转变到以市场为导向、开发各类客户和终端用户上来；走差异化发展之路，突出犀利产品特色，做到人无我有，人有我优，人优我特，人特我精。

四是必须大力推动市场营销体制机制创新。要进一步解放思想，大力推进公司的营销体制创新和机制转换，构建适应新的市场竞争要求的市场营销体系，形成权责明确、运转高效的营销体制机制。一定要打破门户之见，打破区域、行业界限，只要是维护市场秩序、一心一意卖犀利产品的客户，公司都会拿出十分诚意，用心为其服务。

四、对玉立经销商提四点要求：

“做市场就是做人。”这应该是每个市场营销人深有体会的一句话。在此，对全体玉立经销商提四点要求，与大家共勉：

1、要有责任心。一位优秀的市场营销人，一定要对公司有高度的责任心，这是一种职业精神。责任心主要表现在你对这份职业的尊重和对公司的负责。公司既然信任你，挑选你，就是希望你在这个岗位上发挥出你的聪明才智，发挥你个人的能力专长，和公司一道承担社会责任，完成历史使命。希望大家不要辜负公司的期望，踏踏实实肩负起自己应有的责任，不为一点蝇头小利而出卖良知，与公司一起同风雨、共荣辱，共创美好未来。我也相信，付出总会有回报的！

2、要虚心学习。我这几年一直强调，总公司的干部员工要学习，学时政，学文化，学业务，学技术，我们要建立学习型企业。我们的市场营销团队也应该是学习型团队。现在市场千变万化，新的商业渠道，新的营销模式，新的优秀企业不断涌现，像我们涂附磨具行业就不乏有许多后起之秀。我们应清醒地认识到，玉立这几年的发展有点停滞了。我们只有虚心学习，向老师傅学，向市场学，向同行学，博采众长，才能不会落伍，不会掉队。我们的市场营销团队已经开始交班了，一些老同志都交给了第二代在打理，第二代玉立销售人都很年轻，有文化有学历，更需要虚心学习，向你们的父辈学习，铸牢家国情怀，积极融入玉立，投身玉立大家庭，为百年玉立的建设，留下浓墨重彩的一笔。

3、要有恒心。大家知道，万里长征，没有坚忍不拔的精神，是不可能完成的。我们做品牌，做市场，是需要长时间、不间断的投入。百年玉立，百年大计！我希望我们的员工，我们的经销商一定要有恒心，要有毅力。一个网点一个网点地做，一个终端用户一个终端用户地攻，积少成多，积小胜而成大胜。公司不单只是关注你短期的销量，更关注你市场长期的可持续性和成长性。

4、要有执行力。执行力对于市场营销工作而言，尤为重要。公司有了明确的战略方向，如何落实贯彻执行就显得至关重要。空谈误企，实干兴业！大家只有准确地理解公司战略意图和策略，坚持不懈地，不折不扣地执行下去，客户才会得到满意的服务，犀利牌产品才会出现在终端用户的手中。如果我们的执行力提升不上去，销售任务的完成就会泡汤，市场就会丢失，最终我们就会成为玉立的历史罪人。

同志们，“信心赛黄金”。国家经济回升、向好发展的趋势没有改变，做好2024年的市场营销工作，完成公司2024年销售任务，责任重大，使命光荣。各部门、各区域营销团队要准确领会会议精神实质，制定好工作措施，落实好销售任务，进一步增强责任感和使命感，为全面完成新一年的销售任务，为实现“百年玉立”的宏伟目标做出新的更大的贡献！

同志们，12月26日是毛主席诞生130周年的纪念日，为缅怀伟人，激励斗志，我为大家朗诵一首他老人家的诗词，与大家共勉！

七律·人民解放军占领南京

钟山风雨起苍黄，百万雄师过大江。
虎踞龙盘今胜昔，天翻地覆慨而慷。
宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王。
天若有情天亦老，人间正道是沧桑。