

投之以桃 报之以李

客户在深得华兴的“惠顾”后,以现身说法,替华兴担当起市场推销员和口碑宣传员

范振春

杰克·特劳特在其经典著作《定位》中指出,定位就是让品牌在消费者的心目中占据最有利的地位。

作为企业来说,为了实现这一“定位”目的,就是要通过设计并塑造与自己产品、品牌相应的企业形象,以争取目标消费者的认同。最近,华兴金属物流公司市场部王健的两个客户,就是王健借助华兴的品牌延展力,用“心”导向,引导客户在市场上的定位,最终让华兴占据了客户心目中的“有利位置”,从而认同华兴,牵手华兴。

“与第一个客户认识,是在2013年的10月份。”王健回想说,那天他到寿光联系业务,了解到有家公司打算建设润滑油储存罐区,需要一批钢材,王健就找到了这家公司的经理吕茂民,经过初谈,达成意向,随后吕茂民到华兴金属物流公司进

行了考察。

“不看不知道,一看不得了。”吕茂民描述,来之前听到的华兴是大名在外,实地考察后才知道,华兴比传说的还要强大。边走边听介绍,吕茂民实地了解到,华兴已与国内众多大型钢铁企业结成战略合作方和代理商,拥有国内最先进的纵剪、分条设备,提供“一站式”配送服务,先后获得“中国钢贸百强企业”、“全国先进物流企业”、“中国物流百强企业”、“山东省制造业与物流业联合发展示范企业”等荣誉称号。

看到公司的规模和品牌影响,吕茂民代表其公司与王健签订了购买合同,800吨钢材年前很快就运到了工地。

转眼跨入2014年,根据前期了解,吕茂民所在公司正在建设的这个罐区需要钢材1600多吨,那剩下的800多吨钢材很快就会要货,可是吕茂民却迟迟没有联系,王健几次

主动打电话询问,吕茂民这才说出了实情:“是资金周转不过来,没有现金购买钢材了,想以别人参股的方式筹集资金,可是谈了几次,控股的条件始终谈不妥,银行贷款又申请不下来。”最后吕茂民试探着问王健,华兴能否赊销部分钢材。

吕茂民把这一情况汇报华兴领导后,华兴也对客户进行调查,最后,华兴对客户进行了解,本着互利合作原则,与客户达成合作协议,余下的800多吨钢材全部赊销给客户,客户感激不尽。现在,吕茂民到华兴总是说,“在最困难的时候,是华兴帮了我,我永远都忘不了华兴”。

第二个客户是不久前,由吕茂民介绍的潍坊一家企业,该公司总经理付鹏田在一次交谈中向吕茂民透露,自己想新建一个石油存储罐区,已经谈了几家钢材贸易商,都觉得不是很理想,这时,吕茂民推荐了华兴,并以自己的亲身经历证明了华

兴的信誉。

接下来,付鹏田和当初的吕茂民一样,先到华兴实地考察,华兴的规模、品牌影响和真诚,无一例外地让付鹏田心服口服。付鹏田介绍:“他们公司2015年上马36万立方的灌区,钢材需要1万多吨,就是找华兴这样规模的大企业,从华兴进货质量信得过,工期有保障,公司表示放心,即使价格高点我也愿意同华兴合作。”

陪同考察的吕茂民在一旁附和道:“我们与华兴已经合作1年多了,华兴的产品不但质量高、价格公道合理,最主要的是华兴讲仁义,守信用,我们合作很愉快。”

说起与这两个客户联系业务的过程,王健也为在华兴这样有实力的公司工作感到自豪。虽然现在是冬季,可是,在华兴人的努力工作下,华兴凭实力和品牌影响力,一定会迎来钢铁市场的春天。

成长在华兴



孙朝晖: 我的工程师理想始于拖地



孙朝晖

离开校园,踏入社会,发现了华兴,我便走进了华兴的“大门”,至此,迈进门槛已近半年,这是我角色转变的半年,也是我理想起步的原点。

为理想而战,身体是革命的本钱。所以,入职后的第一个角色是学生,学习安全知识,接受安全培训,通过学习,一个个的危险源让我时刻牢记,一例例的安全事故让我警钟长鸣。安全第一是准则,预防为主是措施。

在培训中,我通过耳闻目睹,认识到一名优秀的员工,要做到肯干、实干、会干。在我临近毕业的当时,我经常规划人生,对未来充满憧憬。然而我来华兴的第一个工作却是拖地,当我头戴安全帽,身穿工作服,脚踩劳保鞋,手持拖把穿梭于车间的时候,满脑子浮现的是在学校实验室做比赛、做项目的情景。

手里的拖把变换成了传感器和CPU,一条条拖把留下的痕迹,替换成一行行的电脑程序。不过现在回首,拖地的安排确实很有深意,那似乎直抵胸膛地对我说:现在的地方已不再是学校的实验室和金工实训基地,是真正的生产一线;自己要面对的也不再是原始的自动车床和简单的数控机床,而是全国领先的波浪腹板H型钢自动化生产线,自己要做的是脚踏实地、收起小个性、收敛金字塔里带出的锋芒,不怕苦、不怕累,必须真干、实干。

一个人的态度决定着他的态度,我庆幸当时的肯干,也庆幸当时的坚持。在车间实习,不仅是对我的一种磨练,更是让我了解车间,适应车间的一个过程。通过实习,观察出了车间的大致分工和分组情况,也对车间的布局有了更充分的认识;细节决定成败,工作亦如此,注重细节才能安全生产,把握好细节方可精益求精。

九尺之台,起于垒土,学技术也要从细节做起。上岗后的第一项工作是对存在缺陷的钢板进行修整,这项工作打交道最多的是电焊机和磨光机。焊接技术要求熟练程度较高,我就细心地学习,直至熟练;磨光机噪音较大,我也要忍耐。通过这个过程我深深体会到,生产自动化这个专业,就是要从生产一线做起,熟悉各生产步骤才能对生产自动化有更深的研究。工作比较累,但是一想到我将来的理想,我是“累并快乐”着。

渐渐地,我开始接触波浪腹板自动生产线,开始学习开卷、矫直、裂片、成型、前输送备料、进料、扫描、焊接、成品输出等生产过程,开始接触和操作机器人生产。

站在全国第一台波浪腹板自动化生产线上,我感到无比的骄傲和自豪。我的理想是做一名研发工程师。只有学好操作设备,才能调试设备;只有调好设备才能熟悉设备;只有熟悉设备,才能进行开发。自动化不仅要解放人的双手,更重要的是提高效率、增强质量,毕竟生产的需要才是自动化的方向。

肯干才会实干,实干才能会干,会干方可干好。我正在干事的路上,华兴,我来了!

快讯



住建部批准华玻科技工程承包资质

住建部近日批准华玻科技公司获得建筑装饰工程专业承包三级资质。资质获得后可承建大面积的建筑幕墙和室内、外装饰装修工程。

此次建筑装饰装修三级资质的获得,是华玻科技公司继获得金属门窗工程专业承包壹级资质和建筑幕墙工程专业承包贰级资质的“新提升”。经过多年的技术创新,华玻科技公司打造了钢化炉、玻璃制品、门窗幕墙的产业链,玻璃制品形成夹胶玻璃、中空玻璃、工艺玻璃等多种节能环保的装饰建材。同时,引进多台智能化生产装备,形成玻璃、门窗、幕墙等装饰装修材料的专业化和标准化生产制造,打造具有华兴特色的“一站式”装饰装修服务。(荆晓雪)

工艺玻璃扮靓城市新形象

“工艺玻璃第一次用在市政工程中,市民对这种新奇的装饰满意度很高,更重要的是它经得住风吹日晒,带有浓浓的艺术味。”滨州市园林设计市政工程师对华玻科技公司生产的工艺玻璃表现得“情有独钟”。

作为城市建设的主要部分,市政工程是展现城市风貌的“名片”,应用工艺玻璃不仅提升了城市品位,而且增添更多城市活力,也减少了设施的维护和修缮成本。此次工艺玻璃用于市政工程,通过工艺设计,将“富强、民主、文明、和谐”的社会主义核心价值观进行了巧妙的表达。(吴秀)

图片报道



华兴农机销售遇暖冬 管理机订单不降反增

每年12月份一般是农机销售的淡季,然而2014年入冬以来,田园管理机销量不断攀升,遇到少有的“暖冬”,仅去年12月下旬发货突破3000台。

2014年以来,受整个经济形势和补贴资金启动晚等影响,农机市场普遍疲软,华兴农装事业部调整经营思路,在烟草种植和设施蔬菜方面,延伸全程机械化,持续扩大产品领先优势。在巩固老市场的同时,创新市场营销策略,开拓了江西、江苏、河北、山东、四川、湖北等近20个形成大批量进货的代理商。

(范振春/文 胡兴国/摄影)



演示会上华兴机器是明星



质量管理来不得半点含糊



又一车机器即将启运



新产品储备进行中



心灵手巧的“女将”



各个工序倍儿忙

(上接第二十五版)

行业标准出自华兴

行 业标准是衡量行业产品、企业管理好坏及行业成熟是否的标志,能有效地规范行业发展,调整行业秩序,促进行业快速发展。

作为同行业内率先通过了ISO9001国际质量管理体系认证、ISO14001:2004环境管理体系认证、GB/T28001-2001职业健康安全管理体系、欧盟CE认证的石材机械制造企业,华兴有着完善的质量控制和监督管理体制,建立了包括锯、切、磨、异型加工等在内的一整套石材加工解决方案,至此,在石材加工机械领域,公司开发了六大系列50多个品种,畅销中国及美国、葡萄牙、加拿大、俄罗斯、埃及等50多个国家和地区,连续多次获得“中国建材机械十强”和“中国石材机械十强企业”荣誉称号。

实力支撑下的华兴,在提出标准

项目制定后,国家工业和信息化部将《数控石材加工中心》、《数控串珠绳石材加工机》行业标准的制定,列为2010年第一批行业标准制、修订计划。国家建筑材料工业机械技术标准化委员会先后来到华兴,主持召开了这两个行业标准制定工作组的成立及工作协调会,确定由华兴负责组织起草工作,并制定了详细的工作内容、工作分工及工作计划。

为了更好地掌握这两种产品在近年来的技术进展,以便给标准制定提供真实可靠的数据信息,华兴成立了专门的工作组。工作小组成立后,进行了大量前期调研。起草组还利用去国外

参观学习的机会,收集整理了大量的参考资料。

华兴还委托山东省机床及通用机械质量监督检验站,对华兴生产的这两种机械进行了整机性能和精度测试,经测试,华兴的这两种产品都符合编制的标准要求。

由华兴主编的《多功能数控石材加工中心》、《数控串珠绳异型石材加工机》建材行业标准,经专家认定达到国内先进水平。审查委员会认为标准格式、条款内容等,符合相关国家标准的有关法律、法规及其他国家强制性标准要求,标准具有一定的前瞻性、科学性,可操作性强。

得标准者得天下

得标准者得天下,这在业内心照不宣。

率先制订标准,率先推向市场,规范市场,一旦标准为社会所接受,企业就率先获得绝好的发展时机,同时也是拓展国内外市场的强大武器。

还以快递业为例,四大国际快递之一的德国DHL,作为较早进入中国国内的国际快递公司,凭其标准化管理,很快在中国市场站稳并获得大量的用户。该公司为获得市场信任,他们在标准化管理上事无巨细,比如货运司机,为了提高司机的驾驶安全性,他

们引进了“三层空间的防御性驾驶技术”培训体系,新司机在经过3个月的培训之后才可独立上岗。反观国内快递,“昨天还干工地,今天就干快递”的现象比比皆是,3个月的驾驶员培训流程,在许多人看来不可思议。

从DHL在司机培训的标准化中,可以见到一个企业运用标准化的用心良苦,而这份苦心给企业带来了后发实力。从这里也就不难理解,华兴主持编写的《多功能数控石材加工中心》、《数控串珠绳异型石材加工机》两项建材行业标准,不仅是华兴核心竞争力

的再造,再增加,有利于华兴赢得市场先机,也有利于提升整个行业的发展水平,更有利于提升我国石材机械在国际市场的竞争力。

在标准制定过程中,华兴充分考虑到与这两种产品有关的现行法律、法规和强制性国家标准,并为之协调一致。

在十八大提出依法治国的今天,华兴依照《中华人民共和国标准化法》,主编这两项建材行业标准,是推进依法治企,践行依法治国的具体行动。华兴所做,利在当代,功在未来。

华 兴认为,企业靠产品盈利,就要为产品负责。华兴主持或者参与国家标准和行业标准的制定,就是为了促进技术进步,改进产品质量,提升产品核心竞争力,提高社会效益。