

商业管理经营精英李东远:心中有光,征程远方

臧琳

北京,这座创新之城在《福布斯》发布的2018中国大陆最佳商业城市中排名第一的历史古都,成为中国经济发展的领头羊。我们故事的主人公北京腾达庆红汽车贸易有限公司总经理李东远,就为他为之奋斗的事业扎根在这座城市。

中国汽车工业在过去几十年里经历了不平凡的发展历程,如今,正迅速向着更强大、更多元化的方向发展。无数的商界精英们勇担起时代的重任,李东远正是其中的佼佼者。他凭借

着对汽车产业的现状和未来发展趋势的精准判断,及时抓住商机成立了北京腾达庆红汽车贸易有限公司(“腾达汽车”),将公司打造成为引领高端品牌汽车市场发展的“先行者”。

回想起初入高端品牌汽车市场的奋斗岁月,李东远面对激烈的市场竞争环境和营销痛点,以敏锐的市场洞察力,制定了一系列卓有成效的品牌策略、产品策略、价格策略、渠道策略和营销策略,并且将经营理念迅速从“以产品为中心”调整为“以用户为中心”,提出“以三级联动制度实现整体营销,以创新方式和多

元化的用户体验传递品牌形象”,帮助企业市场上获得品牌和影响力的迅猛增长。他更是凭借着果敢的决策能力和执行力,带领公司不断进取,助力林肯、沃尔沃、奔驰……众多的豪华汽车品牌占据市场鳌头;他将腾达汽车快速发展成为旗下有近10家子公司,业务范围遍及全国的大型商业集团。从优秀到卓越,李东远出色的运营管理能力让他在行业中声名远扬,堪称当之无愧的商业翘楚和管理大咖。

李东远善于深度洞察汽车行业发展趋势,精准把握风口,

大力推动着汽车事业的跨越式发展,不断开拓着行业变革的新征程。李东远敏锐地发现“互联网+”的浪潮正在彻底改变和颠覆传统的企业运营管理方式,极大促进着汽车产业链的重塑,行业急需改变传统的运营和服务模式。因此他积极探索新的商业模式,带领团队开发了先进的门店汽车管理运营平台和汽车销售CRM系统,建立起互联互通的产业链新生态。以门店汽车管理运营平台为例,平台兼具客户管理、采购管理、协同管理、金融服务和数据赋能等多重强大功能,利用大数据技术显著提

高了企业管理效率,极大降低了管理运营成本。平台自落地以来不仅为腾达汽车带来了智能进阶,还得到了业界的广泛认可和好评。李东远在助力汽车行业全面实现数字化建设的道路上一路高歌,功绩卓越。

汽车在各国均是经济发展的过程中起着举足轻重作用的支柱型产业。多年来,李东远参与了中国的整个汽车行业实现全面发展的历史性过程,并成为其中创造历史的行业精英之一。他心中有光,始终以创新精神赋能行业的发展,向着远方进发。

宇翔天使国际贸易(北京)有限公司总裁王小宇:

乘“一带一路”时代东风 绘服装外贸崭新蓝图

梓涵

随着中国“一带一路”倡议的深入推进,越来越多的地区和企业纷纷积极参与到这一全球性合作伙伴关系的建设中。宇翔天使国际贸易(北京)有限公司凭借灵活机动的供应链管理、严苛的产品品质把控、高效的数字化营销模式,在“一带一路”沿线国家、地区崭露头角,深受国际市场和客户的青睐和赞誉。

作为宇翔天使国际贸易(北京)有限公司的关键决策者,总裁王小宇表示:“服装外贸市场竞争日趋激烈,企业唯有在供应链、产品、营销等环节保持高标准、严要求,形成全球性竞争力,才能更好迎合日新月异的市场需求,实现高质量可持续发展。”

王小宇深谙,高效科学的供应链管理对于服装外贸企业的生存发展至关重要。她基于市场实际情况,主导建立了一套能够根据市场变化做出快速反应的敏捷柔性供应链管理模型。在该模式下,宇翔天使国际贸易先将小批量生产的产品款式迅速投入市场,并通过终端数据反馈,对其中的热销款进行快速返单,从而实现在大幅降低仓储、物流管理成本的同时,有效提高了产品的市场占有率和竞争力。

“产品品质是企业的生命”,王小宇始终把产品品质作为企业的核心竞争力和长远稳健发展的重要保障。在日常经营管理中,她督促企业内部建立了一套科学完善的质量控制体系,对产品的每个环节均进行精细化的管理、控制。她不仅非常关注



与国际友商合照 左三:王小宇

原材料的选择和采购,并十分重视生产工艺的监管和产品检验的严格执行,以确保产品品质符合国际标准和客户实际要求。也正因此,宇翔天使国际贸易服装产品远销俄罗斯、乌克兰等“一带一路”沿线国家,并赢得了市场和客户的长期信任与支持,是名副其实的服装外贸行业领军企业,品牌美誉度极高。

此外,宇翔天使国际贸易得以成功出海并取得丰硕成果,离不开王小宇对企业数字化营销战略的积极引领和持续推动。她带领公司营销团队积极布局,针对各国市场的不同需求,定制个性化的数字营销方案和策略,通过社交媒体、电商平台、搜索引擎等多种渠道和方式,实现营销活动的高效运营和精准管理,并通过大数据收集、分析、应用,不断为营销方案提供准确、实时的决策支持,优化营销模式和实际效果,不仅大幅提高了公司的销售业绩和市场份额,还强有力塑造了企业品牌形象,为中国服装外贸企业的数字化转型提供了理想的参考借鉴模板。

中路矿业总裁吴文华:

以技术革新机制砂石产业, 打通建材行业产业链整合新路径

嫣然

千禧年以来,在全球城市化和基础设施建设快速发展的带动下,我国建材行业呈现出强劲的发展势头,为我国带来了巨大的经济收益和社会效益。然而,受疫情、房地产等多方面客观因素影响,近几年我国砂石市场价格持续走低,市场竞争激烈,如何带领企业冲破难关、走出最佳破局之路,已成为摆在建材砂石行业从业者面前亟待解决的难题。

面对当前砂石市场需求稳中趋降的不利态势,建材行业资深专家吴文华从实践出发,以技术革新为矛,从产业链源头做起,深入挖掘机制砂石生产与再加工机制,在四川宜宾建起一套覆盖采矿制砂—水泥生产制造—商用混凝土制造销售的完整产业链,有效推动了我国建材行业的规模化发展进程。

作为三家知名建材企业的总裁,吴文华早在工作之前,就已和建材行业结下了不解之缘。由于从小富于冒险精神,吴文华在大学读研期间,就常常一个人趁节假日空闲时,背上登山包前往川渝、云贵等多山地域开展探险之旅。对他而言,只需穿着一身运动装,背着睡袋、水壶以及少量便携食物,便能在攀山越岭之余体会到脚下山川传递的喜悦和自由。

“正是多年在川渝之地的登山冒险使我爱上了这里,这也是我因地制宜,在矿业资源丰富的宜宾兴办建材企业的原因之一。”面对记者采访,吴文华如是说道。

早在上世纪六、七十年代,我国川渝地区就已将机制砂石作为混凝土的细骨料应用到一些水利、水电工程中。吴文华以前瞻性的战略眼光,因地制宜,吸收并发扬了这一地域特色,领导中路矿业从生产流程和生产技术等方面着手,坚定不移走技术创新路线,研制出“石灰石加工工艺控制系统”“石灰石制备全流程监管系统”等数字化软著以及“一种土木工程用粉类筛沙机”“环保式重晶石粉加入装置”等多项专利。正因如此,中路矿业才得以凭借智慧化的生产流程、清洁高效的生产工艺和高质量的砂石产品,紧握机制砂石绿色化发展机遇,成为了川渝一地深受客户信赖的知名砂石供应商。

吴文华深谙,想要在建材行业做深做透,隐藏在机制砂石背后的深加工产品才是关键。以机制砂石为原料,他在砂石加工领域持续深耕,严格把控技术研发要点,很快便带领宜宾宾福双三水泥建材有限责任公司开创出享誉全国的“双三牌水泥”,带领宜宾满意建筑建材有限公司开发出技术水平国内领先的“满意牌商用混凝土”,并凭借优质的产品品质,为三家企业构建起辐射全国的产品直销网络,以傲视同业的稳定增长盈利,引领企业在激烈的市场竞争中始终立于不败之地。

随着国内天然砂、河砂等资源的枯竭和政府对于开采管控力度的加大,机制砂石替代天然砂已成为行业发展的必然趋势。展望未来,吴文华将继续立足于机制砂石产业,围绕科技创新赋能企业高质量发展,打通建材行业产业链整合新路径。

区域

启东市第四人民医院:党建引领促发展 春风关爱暖人心

为深入学习贯彻党的二十大精神,进一步坚定理想信念,提高全体党员理论水平和实践能力,近日,江苏省启东市第四人民医院召开“学习新党章”专题学习会和党员冬训活动,全体党员干部积极参加。通过此次学习,大家对党章中新修改的内容有了更加深刻的认识,纷纷表示,要坚持学、反复学、深入学,充分发挥党员在基层的先锋模范作用,真正把党章转化为行动力量。医院在公众号发布《一起学习新党章》学习问答内容,让广大群众也都能参与到学习新党章的热潮中。在党员冬训动员会上,支部沈书记要求大家要时刻保持自身的先进性,要以扎实的理论和业务知识,不断加强党性修

养,坚持思想不松懈。要进一步深化党性锤炼,牢固树立“四个意识”,坚决做到“两个维护”;为进一步增强党组织的凝聚力、号召力和向心力,提升基层党员冬训工作的实效,通过开展冬训“微宣讲”走访慰问活动,大家前往生活困难老党员家中开展宣讲及走访慰问活动。把党的声音和关怀传递到每一位老党员的心坎上,提升了他们的幸福感和满意度。在强化党建工作的同时,四院进一步做好双拥共建工作,坚持开展结对帮扶退役军人及优抚对象活动,对他们提供了物质资助、精神抚慰、心理关怀等个性化服务,切实将双拥工作落到实处,谱写了新时代军政军民团结新篇章。(沈卫刚)

“节”尽所“能”创建节约型机关

安徽省肥西县公安局以创建节约型机关为契机,引导干部职工养成简约适度、绿色低碳的生活和工作方式,形成崇尚绿色生活的良好氛围,践行绿色低碳文明新风尚。该局成立节约能源资源工作领导小组,明确管理部门和管理岗位,制定节约能源资源管理制度。推进无纸化办公,加强公务用车油耗管理,提倡节约用水、用电,建设新能源汽车充电桩等。制定垃圾分类工作实施方案,细化生活垃圾分类工作。组织学习《党政机关厉行节约反对浪费条例》有关规定,将干部素质提升和节约型机关创建相融合。(张晓燕 朱雪勤)