

战寒冬 练内功 促提升

李美丰钟情“美丰”

——经销商李美丰与四川美丰的故事

“一份伟大的事业”

宋红超,2015年加入美丰公司,成为一名基层农资销售人员。参加工作至今,一直服务于河北市场,目前负责冀南邢台、邯郸区域。

区域种植结构以玉米、小麦等大田作物为主。刚接手市场时,区域内美丰客户共8家,经过宋红超多年辛勤耕耘,区域内美丰的合作客户达17家。

对于每个季节每个客户需要什么产品、需要什么规格、需要多少数量、希望什么时候发货,宋红超都做到心中有数,同时了解公司的货源和大致生产计划。

2023年,肥料行情自春节后一直下行,客户对行情把握不住,不敢拿货,更不敢存货。在这样的情况下更需要稳定客户情绪,多与经销商沟通,了解他们的心理状态,抓住客户每一个要货需求。

5月底,玉米肥销售后期,当了解到邢台客户和隆尧客户玉米肥不够卖,而要一整车的肥料,可能会出现剩货的情况。宋红超通过与两个客户沟通,果断让两个客户拼了一车玉米肥。

宋红超常说:“不要小看这十几吨的需求,一个客户十几吨,我这有将近20家,那就有接近300吨的需求,涓涓细流,汇聚成海,不怕少,就怕没。”

由于客户比较多,相邻客户难免在区域内销售单价存在差距,个别农户也会出现四处询价的现象。梳理市场、杜绝乱价成为销售旺季的重要工作。

经过宋红超这几年的服务管理,邢台邯郸客户关系十分融洽,美丰客户群体稳定且逐年增加,销量稳中有增。

宋红超说:“作为美丰的基层销售人员,我做的都是普通而平常的分内事,但是当我看到经销商对美丰的认可,农民丰收后的喜悦。我好像做的又是一份伟大而崇高的事业。”

(宋红超 岳彬)

“美丰品质做后盾”

徐永军,2011年进入美丰,2014年从华北区域调入华中区域,跨越2000多公里来到江西南部,开展美丰产品的推广和销售服务工作。

在这期间,他帮助一个年销量仅有300吨的代理商做推广服务,现在全年销售美丰复合肥产品达到800吨。2022年,经过2年跟踪和沟通,成功开发江西天禾市场,首次冬储就发货840吨。

这些,与他付出的努力与汗水紧密相连。

2018年下半年,徐永军来到江西赣州地区,当时的客户销量在300吨上下,在走访市场了解相关情况后,他发现销售网络布局并不健全,通过与代理商沟通协商后,确定“一个乡镇一个零售商,美丰品质做后盾,零售商合理利润”的市场理念。

徐永军一个乡镇一个乡镇地走访零售商,并对市场进行重新开发与布局,依托开展门店促销、现场观摩会等销售手段,让代理商全年销售美丰复合肥产品保持在800吨左右。

在空白市场开发方面,徐永军同样也脚踏实地开展工作,对所负责区域的每一个客户情况都了如指掌,并从中挑选出优质客户作为重点维护对象。

在没有与代理商合作之前,他一次又一次地拜访潜在客户,通过与客户沟通、交流,先和客户做朋友,逐步得到客户认可,也让客户认可美丰产品。终于在2022年,经过2年的跟踪和沟通成功开发江西天禾市场,首次冬储就发货800多吨。

曾经,为做好美丰产品的推广在零售商店进行长达一个星期的跟踪服务。冒着大雨,只为回访种植户使用美丰产品后的效果。

徐永军自豪地说:“我和零售商的关系比客户的业务员还要亲近。”因为他一直坚信,付出总有回报,脚踏实地的工作就一定有所收获。

(徐永军)



美丰直播带货首秀 两千多斤西瓜售罄

近日,位于德阳市旌阳区红光印象的公司大棚区域田间试验基地西瓜喜获丰收,施用公司金美丰复合肥,西瓜可口香甜。7月5日,公司视频号进行视频直播带货,搭建“美丰好货”微信群,当天德阳片区职工百余人次预定,销售美丰大西瓜两千多斤。网友表示,美丰直播新上线,力推美丰农产品,期待今后有更多美丰果品推出。

何雪摄影报道

第一次刷屏:美丰有个700分“牛娃”

“德阳五中初2017级9班,高2020级22班袁征茗同学,2023年高考700分!700分!700分!是仪电车间老袁家的‘牛娃’。”6月23日晚22:22,化肥分公司微信群中弹出一条消息,群里一下子炸开了锅,惊呼声一片,表示祝贺的各种表情包一个接一个。

袁世学作为仪表检修人员,大家对他都不陌生,兢兢业业几十年,众人都爱称他一声“袁师”。平日里,大家看到袁师和妻子并没有怎么参与孩子的学习,甚至在高考前一天晚上孩子妈妈还在跟邻居闲聊,完全没有考生家长的紧迫感,夫妻俩是怎么教育出如此优秀的孩子?

“小时候,我经常带他去图书馆看书,他从小就养成了爱学习的习惯。”在大家的好奇中,袁世学说出了他们家的育儿经,脸上抑制不住的自豪。

袁世学是九十年代的本科生,对于教育孩子自有一套。夫妻俩认为,给孩子最大的财富是培养他的独立性,袁征茗很小就会做饭、拖地、洗碗等家务,若他考试取得优异成绩,可以像其他孩子一样获得奖励,但这奖励是一个月不用做家务。因此,袁征茗从小便是一个自觉性强、独立性强的孩子。

第二次刷屏:“牛娃”不是天生的

公司职工最关心的是什么?自然是学习方法,以身边人为榜样,更能激励自家孩子努力学习。面对通讯员的采访,袁征茗毫无保留拿出自己的宝藏笔记、错题收集本,讲述自己的成长故事。

原来,袁征茗不是天生就优秀的,小学两三年时间才把26个英文字母认全,初中作文半天也写不出几个字,中考更是以金班倒数第二进入高中。袁征茗是怎样在高中短短三年中逆袭成为高考“屏蔽生”的?

“没有一朵花不愿意绽放,没有一棵树不

愿意茁壮。”看着身边的同学一个比一个优秀,袁征茗对自己有了新的要求,进入高中第一天,便为自己立下了一个小目标:“要在高一上学期的第一次年级大考里名次靠前。”每天刷三十多道题、随身携带英语单词小抄、积极向老师同学请教、抓紧碎片时间……他一头扎进书本和知识里。年终,袁征茗取得了班级第九。这一巨大提升让他尝到了甜头,之后的学习他更加努力,终在大考中取得优异成绩。

为了让“美二代”弟弟妹妹们在学习中少走弯路,袁征茗分享了语文、数学、物理的学习经验。他认为,语文要把基础打好,学会系统整理答题方式,多背作文素材,注重古诗词积累;数学计算量一定要过关,他建议每天午睡起来先做一道解集题,五分钟能做完,才能证明自己睡醒;物理则需要在脑海中构建一个模型,熟记物理公式、概念,面对新情境物理题,将自身带入到情境之中,这些方法让他在高考中物理取得满分的好成绩。

当天晚上,公司“小美海报图集队”推出专题海报,以袁世学一家三口的合照为主图,标题是《祝贺美丰牛娃高考700分》,公司工会工作群被祝福声刷屏,企业微信“化肥分公司”群

的祝贺声也是一直持续到26日,不少人打趣道:“这是企业微信群第一次这么热闹。”

第三次刷屏:美丰“牛娃”上新闻

6月29日,四川新闻网推出专题文章《逆风少年袁征茗:青涩男生变身“捧场王”》,有职工第一时间转发到“美丰化肥”微信群,引发第三次刷屏,甚至有职工希望他们在群内开直播,面对自家孩子传输学习动力。

6月28日,四川新闻网记者对袁征茗进行采访。得知这匹杀出重围的“黑马”背后其实是一段少年逆袭和持续奋进的心路历程后,四川新闻网记者当即写下专题文章,文章分为“追根溯源:从失利的心态开始转变”“感恩感谢:每一位老师和同学都给我鼓励”和“梦想未来:目标北京大学计算机系”三部分,从他的心态、经历和梦想等方面进行详细阐述,大家对这个孩子又有了新的认识。

以前的袁征茗性格内向,从不主动与老师沟通交流,直到高中时期,通过努力取得好成绩后,心态和性格才发生转变,成为老师口中上课积极举手“捧场王”,老师是这样评价他的:“以前他还不太着调,现在成熟多了。”

袁征茗的英语基础较差,而英语在各学科中占比分数较大。每隔两三天,他就会抽一个晚自习的时间到英语老师办公室,接受一对一辅导,一个多月的“小灶”,袁征茗没有辜负老师的付出,考出了139分的高分。

班主任老师认为,袁征茗这次的好成绩离不开他较真的性格,“他只要选定目标,就会一丝不苟地向前奋进。”

袁征茗对未来的选择也是清楚直接:“我很喜欢数学,目标基本锁定了北京大学的计算机系,暑假期间会提前学习一些编程方面的内容。”

十年耕耘路,问鼎彩云巅。袁征茗将在人才云集的北大开启新的人生,带着美丰叔叔阿姨们三波点赞、三次刷屏的美好祝愿,实现他的人生理想。

(吴春香 邓福南)

后,李美丰重拾了对美丰产品销售的信心,决定继续坚持推广。就这样,在李美丰不懈努力地推广下,销售局面一点一点打开,到了年底,销售美丰复合肥达到了90多吨。

第二年,李美丰将销售重心转移到了美丰产品上,并且拓宽了推广的范围,在李美丰的努力下,美丰复合肥在当地的知名度和美誉度越来越高,越来越多的种植户前来购买美丰复合肥。

近几年,美丰复合肥年销量逐年递增,占据总销量的80%。李美丰也将门店打造成美丰复合肥专营店,成为美丰最忠实的合作伙伴。

(赵立勇)

美丰加蓝 参展快递物流产业博览会

本报讯(通讯员 李卓蔓)7月5日至7日,2023上海国际快递物流产业博览会在上海新国际博览中心开幕,作为绿色物流的践行者,推动者和参与者,美丰加蓝受邀参展,展位位于E3馆C81号。

2023上海国际快递物流产业博览会是亚洲范围内超大规模的快递物流展示平台,吸引了30多个国家和地区的38000名专业观众。美丰加蓝凭借精美绿色形象、高端优质产品,吸引参展物流企业人员商讨交流。

7月1日,国六b排放标准正式开始实施,对燃油车一氧化碳、非甲烷烃、氮氧化物以及PM颗粒物的排放要求都有了大幅提高。美丰加蓝国六全系列产品坚持采用超纯净的天然气为原料,从生产过程到包装环节严守质量把控,出厂产品每批次进行取样分析,确保所有产品质量远超于行业标准,坚持缔造出口级车用尿素,打造卡车优质伴侣。

美丰加蓝 开展竞演活动助力市场营销

本报讯(通讯员 李卓蔓)为激发营销人员活力,聚力全年销售目标任务,6月28日,美丰加蓝开展“市场营销·我献良策”营销竞演活动。经过综合评比,江苏区域嵇伟夺得第一名,西南大区唐谦和华南大区陈明广分获第二、三名。

本次竞演由每个区域负责人出赛,结合区域内市场现状、竞争对手信息、发展趋势、完成目标任务策略等内容,全方面、多维度深入剖析。参演人员嵇伟表示,将以勇于探索、敢于创新的工作状态,积极进取、勤奋工作的精神状态,带领区域销售人员聚智蓄能再出发,为完成年度营销目标任务奋力拼搏、贡献力量。

以带促学、以学促干。活动尾声,美丰加蓝华南大区签署师带徒培训协议,积极营造“互帮、互促、互学、互进”的浓厚学习氛围,助力提高华南大区团队合作能力,培养市场营销精英。

让爱在血液里温暖流淌

“每次献血都能帮助一个人,甚至挽救一个生命,这是我一直坚持献血和做献血志愿服务的意义……”采访科技公司青年职工宋恒霄时,他这样说。

6月14日,绵阳市人民政府在绵阳市广播电视台举办2023年世界献血者日主题宣传暨无偿献血表扬大会,科技公司青年宋恒霄被授予2022年度绵阳市无偿献血工作先进个人。

“如果能用自己的鲜血挽救生命,我将义无反顾。”宋恒霄如是说。2020年初,受新冠肺炎疫情影响,各地血库告急,2月25日,公司开展“为爱撸袖,共同抗疫”无偿献血活动,他积极响应,勇敢地挽起袖子,第一次献血200毫升。

第一次献血后,宋恒霄就与无偿献血结下了不解之缘,走上了多项善举的爱心之路。

经历首次献血的宋恒霄通过对献血深入了解,发现献血不仅能帮助别人,同时对自己的身体也有益,他会定期主动去献血,每次献血400毫升。

“献血无损身体健康,还可以拯救生命。”坚持无偿献血,积极参加无偿献血志愿服务活动,已成为宋恒霄的一种习惯,绵阳市中心血站的工作人员说起他都会竖起大拇指。目前,他共计献血12次,总献血量达4600毫升,献血志愿服务时长超610小时。继荣获2021年度绵阳市无偿献血工作先进个人后,再次荣获此殊荣。

不仅仅是无偿献血,2020年至今,宋恒霄还志愿加入中华造血干细胞资料库,办理人体器官捐献卡、取得红十字救护员资格证。就是这样一位普普通通的青工,坚持用自己的无私奉献的精神,在公益的这条路上坚定前行。

宋恒霄坚持无偿献血的大爱感动着身边的每一个人,连续两年获评绵阳市无偿献血工作先进个人,被股份公司评为优秀团员。

荣誉承载荣光,荣耀点亮前方。宋恒霄坦言:“这些荣誉都不重要,重要的是能够尽自己所能帮助更多的人,为他人为社会献上一份爱心,传递一份温暖。无偿献血,我会一直坚持下去。”

(唐有)

三波点赞 三次刷屏 ——看美丰700分“牛娃”如何实现逆风翻盘



袁世学作为仪表检修人员,大家对他都不陌生。兢兢业业几十年,众人都爱称他一声“袁师”。平日里,大家看到袁师和妻子并没有怎么参与孩子的学习,甚至在高考前一天晚上孩子妈妈还在跟邻居闲聊,完全没有考生家长的紧迫感,夫妻俩是怎么教育出如此优秀的孩子?

“小时候,我经常带他去图书馆看书,他从小就养成了爱学习的习惯。”在大家的好奇中,袁世学说出了他们家的育儿经,脸上抑制不住的自豪。

的祝贺声也是一直持续到26日,不少人打趣道:“这是企业微信群第一次这么热闹。”

第三次刷屏:美丰“牛娃”上新闻

6月29日,四川新闻网推出专题文章《逆风少年袁征茗:青涩男生变身“捧场王”》,有职工第一时间转发到“美丰化肥”微信群,引发第三次刷屏,甚至有职工希望他们在群内开直播,面对自家孩子传输学习动力。

6月28日,四川新闻网记者对袁征茗进行采访。得知这匹杀出重围的“黑马”背后其实是一段少年逆袭和持续奋进的心路历程后,四川新闻网记者当即写下专题文章,文章分为“追根溯源:从失利的心态开始转变”“感恩感谢:每一位老师和同学都给我鼓励”和“梦想未来:目标北京大学计算机系”三部分,从他的心态、经历和梦想等方面进行详细阐述,大家对这个孩子又有了新的认识。

以前的袁征茗性格内向,从不主动与老师沟通交流,直到高中时期,通过努力取得好成绩后,心态和性格才发生转变,成为老师口中上课积极举手“捧场王”,老师是这样评价他的:“以前他还不太着调,现在成熟多了。”

袁征茗的英语基础较差,而英语在各学科中占比分数较大。每隔两三天,他就会抽一个晚自习的时间到英语老师办公室,接受一对一辅导,一个多月的“小灶”,袁征茗没有辜负老师的付出,考出了139分的高分。

班主任老师认为,袁征茗这次的好成绩离不开他较真的性格,“他只要选定目标,就会一丝不苟地向前奋进。”

袁征茗对未来的选择也是清楚直接:“我很喜欢数学,目标基本锁定了北京大学的计算机系,暑假期间会提前学习一些编程方面的内容。”

十年耕耘路,问鼎彩云巅。袁征茗将在人才云集的北大开启新的人生,带着美丰叔叔阿姨们三波点赞、三次刷屏的美好祝愿,实现他的人生理想。

(吴春香 邓福南)