二次创业 从心开始

抢节点 沉服务 强内功

复合肥一体化各区域奋战四季度全力打好销售攻坚战

奋战 100 天,全员齐攻坚。四季度以来,复合肥一体化各区域市场紧盯秋冬备肥关键节点,密集开展订货会、田间观摩、专场促销及内部培训等系列活动。通过强化产销协同、下沉农化服务、深耕终端市场,全力打好销售攻坚战。

密集召开订货会议,抢抓冬储市场先机。为提前锁定市场份额,南方、西南及中原市场相继召开多场冬储及年终订货会议。10 月中下旬,南方市场肇桂区域、广西区域先后在广东罗定、广西举办订货会,现场订货量分别达 180 吨和 1000 余吨;广西五谷丰科技有限公司终端门店冬储订货会吸引 130 人参会,现场订购功能尿素及高端复合肥共计 310 吨。

在西南市场,川东北区域简阳市周家场零售店 5 周年庆活动短短数小时便吸引 102 名农户订购肥料 31.2 吨;雅安汉源县富林镇及荥经县花滩镇网点促销活动现场火爆,现场订货 100 余吨。此外,连云港水稻种植大户观摩交流订货会依托田间示范效果,现场订购美丰系列产品 48 吨,直观展现了产品的增产优势。

深耕终端开发大户,农化服务精准下沉。在拓展市场的同时,美丰营销团队与农化服务人员深入田间地头,提供定制化解决方案。西南市场川东南团队抢抓小春备肥关键期,成功开发乐至县 5000 亩种植大户,首批制定 160 吨提货计划,并持续跟进油菜专用肥试用效果。

针对经济作物种植需求,沐川县白凤村农户代表受邀走进德阳生产基地观摩学习,农化人员结合当地茶园实际,系统讲解了茶叶提质改良及抹茶标准化种植方案;遂宁农化服务团队深入蓬溪、船山柑橘果园,实地指导果实转色、幼树修剪及水肥管理,因地制宜给出种植方案,助力橘农稳产提质。

强化内部统筹部署,提升团队营销效能。为保障各项销售计划顺利落地,各区域市场密集召开月度分析会及视频工作会。9 月底至 10 月初,北方、中原、南方市场相继复盘三季度工作,重点围绕小麦肥、硝基肥及新特肥销售进行专项部署,要求深耕空白市场、扩充优质客户资源。

西南市场重庆区域在节后首日召开月度例会,将 10 月销量目标分解落实到人,并同步开展营销人员 PPT 演讲专项培训,提升一线人员实战宣讲水平。会议强调,全体营销人员需切实改变思想作风,提升业务能力,同时加强出差及行车安全管理,为四季度市场攻坚提供坚实保障。

(李尘城 综合报道)

补的是订单 暖的是人心

10 月 25 日上午,科技公司厂区门口,一辆满载期待的货车刚停稳,司机便急匆匆跳下车,手里紧紧攥着手机,眉头拧成个疙瘩。

“师傅,别着急,我们一步步来,手续的事我们帮你协调。”当班调度彭毅快步迎上前,一边安抚,一边迅速扫了一眼司机手机屏幕——订单状态显示“已失效”。

原来,这名隶属德丰物流的司机是首次到厂拉运尿素。因前一日卸货延误,未能按原定 24 日进厂,顺延一天后,系统自动作废了原订单。对第一次跑这条线的司机来说,这无异于当头一棒:长途奔波、油费过路费已花出去,若今天装不上货,不仅交货违约,还得空车返程,损失不小。

“我第一次来,哪晓得超时会自动作废啊……”司机眼神里满是焦灼与无助。

“放宽心,我们来想办法,尽量不耽误你装车。”彭毅话音未落,已转身向同事白远祥、杨芯一递了个眼神。三人默契分工,一场“暖心接力”在厂区悄然启动。

彭毅带着司机走向登记点,将入园登记、车辆核验、扫码填报等流程一一拆解、手把手指导。司机跟着指引操作,紧绷的肩膀渐渐放松,脚步也稳了下来。

与此同时,白远祥和杨芯一的电话几乎没停过。他们辗转联系订单业务员核实情况,又同步对接物流管理部,说明司机首次进厂、逾期到厂的特殊背景,申请加急补录订单。

“这边有台尿素运输新车,司机首次进厂,原订单超时失效,麻烦帮忙加急补录、核对信息。”电话那头,是耐心的解释;电话这头,是紧盯屏幕、反复确认的专注。

时间一分一秒流逝,登记核验顺利完成,系统里新订单信息也终于显示“审核通过”。

司机长长舒了一口气,脸上愁云散去,露出如释重负的笑意:“真是多亏有你们!本来我都以为今天白跑一趟,心里慌得不行,没想到这么快就帮我理顺了,服务真周到!”

随着车辆缓缓驶入装车区,尿素产品有序充装,一场因“逾期”引发的发运阻滞,在多方联动与贴心服务中悄然化解。

(杨芯一)

美丰加蓝多措并举拓市场

近日,美丰加蓝通过精准对接中欧班列、开展 AI 营销培训、亮相行业展会及深入一线开展福利活动,全方位助力品牌拓展海内外市场。

10 月 29 日,美丰加蓝与成都自贸通供应链服务有限公司开展专项座谈。双方围绕出口业务的准入标准、装载规范及通关报关等进行交流研讨,旨在打通跨境物流信息壁垒,为公司产品依托中欧班列布局多线路出口奠定基础。

10 月 27 日,美丰加蓝开展“OPC 营销破局·AI 流量盈利”专项培训。此次培训聚焦 AI 工具的落地应用,帮助营销团队掌握数字化营销新方法,提升获客转化能力与整体业绩。

10 月 16 日,美丰加蓝参加中汽兄弟举办的“聚合新征程·创富中国行”活动。活动现场展出新品“融晶先锋”,以及皓蓝、净畅、抗晶卫士升级版等车用尿素与养护产品。通过“现场讲解+线上直播”双渠道,向广大卡友展示美丰品牌实力与绿色环保理念。

近日,美丰加蓝“金秋旺运,尿素护航”线下福利活动在福建、江西多地开展。活动不仅推出车用尿素专属特惠,还展出玻璃水、柴油降凝剂等全系养护产品。通过面对面交流互动,精准收集一线运输场景的用车痛点与反馈,为后续产品优化与服务迭代积累宝贵经验。

(林卓欣 孟媛)

阆中双瑞充装站抓行情细服务

国庆假期前后,阆中双瑞充装站通过科学调度深挖存量价值、常态化开展满意度调查,实现经营效益与服务口碑双提升。10 月份,该站日均充装量达 880 吨,客户满意度调查达 100%。

面对国庆收假后 LNG 市场价格稳中有涨的行情,阆中双瑞充装站开展库存储备,牢牢抓住本轮行情窗口期。通过统筹盘活储罐存量资源,紧跟价格科学调度出库节奏,深挖存量资源价值,力争收益最大化。

在全力拓展市场的同时,该站持续优化服务体验,于 10 月份有序完成客户满意度专项调查。本次调研聚焦员工服务态度、智慧物流预约排队系统体验、充装作业效率及现场环境等维度,10 月客户满意度达 100%。

阆中双瑞坚持每月发放 20 份问卷,构建“收集、研判、整改、反馈”闭环机制。1 至 10 月累计发放问卷 200 份,针对客户在预约排队、诉求响应等方面的意见逐项梳理优化,不断提升智慧物流系统便捷性,规范现场服务行为。

(陈军 何临君)

化肥分公司吨袋包装提效 32%

10 月 28 日,化肥分公司 30 装置吨袋生产线现场一派繁忙。面对班产量需提升 30 吨以上的攻坚任务,车间通过优化作业配合、精准调试设备、挖掘生产潜力,成功将单包包装时长由 5 分 30 秒压缩至 4 分 10 秒,包装效率提升 32%,有力保障出口订单按时交付。

为最大限度释放产能,车间安排工作组连续跟踪设备运行,排除“下料口不匹配”这一制约产能的核心卡点,反复论证调试,摸索出最佳匹配运行速度,包装效率提升。同时,安排包装人员利用套袋、落袋间隙同步完成挂袋圈、整理空袋、成品封口等工序,充分压缩无效等待时间。

此次产能提升也是该车间深挖设备潜力、践行降本增效的生动实践。30 装置成品包装房采用吨袋与 25kg 包装袋共用一条生产流程的技改方案,通过配置可移动、可快速更换的包装设备,灵活切换包装规格,在不影响普通尿素产量的前提下,彻底打通生产瓶颈的同时,规避了新建产线的投入,累计降本节费达 10 万元。

(孙小艳)



玉 米:一亩多收两百斤 猕猴桃:一斤多卖一块钱

——种植户用美丰肥料算出增收“明白账”

金秋时节,陕西的田间地头满是丰收的喜悦。在榆林榆阳的玉米地和宝鸡眉县的猕猴桃园里,种植户们正忙着采收。今年,不少种植户算了一笔账:用了四川美丰的肥料,玉米一亩地能多收两百斤左右,猕猴桃一斤能多卖一块钱。好肥料带来的好收成,让大伙儿心里有了底。

沙地种玉米,一亩多收两百斤

榆林榆阳区的土地多为沙地,保水保肥能力差,加上现在种玉米密度大,对肥料的要求很高。大漠兴禾农业的郝海兵今年种了 8000 多亩玉米,他说:“今年天气不算好,很多地块可能要减产,但我这片地不会比往年差。”

郝海兵的底气来自他用的美丰肥料。他介绍,沙地滴灌最怕肥料化不开堵管子,美丰肥料水溶性好,不堵管,而且肥效长,玉米后期不早衰。在他的千亩示范田里,玉米棒子大、籽粒满,预计亩产能达到 2500 斤湿粮,比当地平均产量高出 200 斤左右。按现在的价格算,一亩地能多赚 150 元。

在宝鸡岐山县,种粮大户杨晓种了 4300 亩玉米。他从 2018 年就开始用美丰肥料,一直没换过。“用这个肥料,后期不脱肥,棒子长得大。”杨晓说,他今年底肥和追肥搭配着用,预计一亩地能收 1.3 吨玉米棒。

老果园换新肥,一斤多卖一块钱

在“中国猕猴桃之乡”眉县,种植户李根勤正忙着摘猕猴桃。他园子里的果子个头大、颜色亮,亩产能达到七八千斤,比一般果园多出两三千斤。更让他高兴的是,因为果子品质好,他的猕猴桃一斤能比普通果子多卖将近一元钱。

“我种猕猴桃的秘诀就是美丰肥料。”李根勤说,他从 4 年前开始用美丰,前期用平衡肥,后期用高钾肥,再配上菌剂,一套方案跟到底。效果就写在树上,叶子绿、树势旺,果子大小均匀。

在眉县,陕西言诚农业的柏元和美丰合作了 13 年。他说,眉县是老果区,很多果树老了、根弱了,不好管理。这两年,他们把美丰的生根产品用在老弱树上,效果很明显。“根系长好了,树势稳了,才能真正高产。”柏元说,好产品能走多远,就看它能不能帮果农解决实际问题。

从榆林到宝鸡,无论是种玉米还是种猕猴桃,种植户们认准的就是实实在在的增产增收。郝海兵说,他打算明年继续做对比试验,让大伙儿亲眼看到效果。杨晓也说,明年的小麦和玉米还要接着用这套方案。

种地靠的是土地,也靠的是好肥料。四川美丰用过硬的产品和实用的施肥方案,帮陕西的种植户们把产量提上去,把价格卖上去,让大家的腰包鼓起来。

(曾程)

从一条线索到 15.5 吨产品交付

10 月,高分子公司新品镀氧化铝膜顺利交付 15.5 吨,这笔订单的落地,是对研发、生产、质控与市场服务能力的综合检验。

6 月初,高分子公司全 PE 事业部经理蒋涛将一条线索交到业务员杨皓麟手中:成都一家食品包装企业正寻找高阻隔镀氧化铝膜供应商,月需求量稳定,但对资质与性能要求极严。

接手线索后,杨皓麟第一时间与客户取得联系。初次沟通过程并不轻松,客户方面开门见山:产品用于食品包装,对阻隔性能、外观质量、复合加工适性以及批次稳定性都有明确要求,且需要供应商具备稳定的批量交付能力。

那段时间,杨皓麟的办公桌上堆满资料,几乎每周都要与客户通电话、发邮件,把产能规模、设备配置、过往案例逐一梳理成册。他记得很清楚,对方最终松口时说:“打动我们的是你们的规模、信誉和可靠的质量。”

订单意向达成,真正的考验才刚开始。镀氧化铝膜对基材表面张力与蒸镀工艺极为敏感,样品试制成了硬仗。生产、技术人员围在设备旁,反复调整基材改性处理与蒸镀速度、OD 值等参数。每一轮试验都要记录数据、分析镀层均匀性、检测阻隔性能,再推翻重来。

参与攻关的技术人员吴德财说:“那段时间,做对标实验的同事基本都是晚上九十点才下班。”为了赶在客户节点前拿出稳定样品,团队把不同工艺条件下的产品表现挨个测遍,终于让样品各项指标达标。

客户确认样品后,订单正式落地,交付节点和质量标准被钉得死死的。“我们忽略了镀氧化铝膜熟化的特性,交期一度紧张。”生产负责人陈材坦言,这种膜蒸镀后需 5 天熟化才能达到稳定阻隔性能,排产稍有疏漏就会拖累整体节奏。

团队没有回避,迅速调整打法:根据客户生产计划和实际用量,细化排产方案,提前批量制备半成品入库,利用熟化期完成性能稳定,再按订单节点分批加工出货。既保证熟化时间,又缩短交付周期。每一批次排产前,还要结合上批次检测数据逐项复盘工艺参数,精准调整 OD 值,确保透明度、阻氧性、阻水性能批次一致。

从 6 月对接客户到 10 月完成 15.5 吨交付,四个多月里,市场人员持续跟进需求,技术人员紧盯数据调整工艺,生产一线保障连续运行,质检人员严格把关,许多岗位主动加班加点。这笔订单的顺利交付,是对公司研发、生产、质控与服务能力的综合检验。

下一步,高分子公司将继续围绕高阻隔镀膜产品深化技术迭代,完善产销研协同机制,以更稳定的质量和更高效的交付,为拓展高端功能膜市场打下更坚实的基础。 (袁叶)

桶底“淘”效益

——科技公司油田助剂车间吨桶残料回收攻坚侧记

俯身敲击,一块块沉积结块的原料从吨桶底部剥落;长杆搅动,乳白色聚丙烯酰胺浆液在桶内缓缓旋转……这些被视为清理难题和处置负担的油田化学剂吨桶底垢料,经破碎、搅拌、浸泡后重新投入生产系统,实现废料和吨桶再利用。

科技公司油田助剂车间开展吨桶残料清理回收专项攻坚,目前已回收可利用沉积物约 2 吨,节约原料采购费、危废处置费约 2.6 万元。一组看似平常的数字,背后是基层单位和一线职工不让资源在桶底沉睡、不让费用在环节流失、不让“二次创业”停留在口号上的生动实践。

算清“明白账”

在油田助剂车间生产现场,一排排带金属框架的白色吨桶整齐码放,桶身依次标注着“已洗”及日期等字样。地面上摆着几只白色大桶,桶内盛着乳白色浆液,一根长金属搅拌杆插入桶中,搅动出一圈圈缓缓回旋的漩涡。

身着防护工装的黄亮等人蹲在吨桶旁,身体凑近吨桶上方狭小的料口,橡胶手套里攥着一团黏韧的白色垢料——这正是从吨桶内壁、桶底剥离出来的聚丙烯酰胺沉淀。

“二次创业不能按惯例走老路,要想方设法在各个环节把效益一点点抠出来。”车间主任唐勇站在作业监护点,目光紧盯着投料口作业情况,讲起这项攻坚工作的由来。

面对经营压力,车间没有照搬行业“省事”的老路子,而是主动揽下一份脏活累活——自主开展吨桶清理,让吨桶循环周转,将桶底沉淀的残料回收处理后重新送回生产线,把白白流失的资源“捡回来”。

“聚丙烯酰胺是车间的高价原料。”唐勇介绍,这种物料类似“淀粉”,上层为水,下层为高密度粉,久置后沉淀结块严重。若不清理直接周转,井上服务抽料时会带出沉淀,导致泵体、管道卡堵。

不少同行选择吨桶一次性使用以回避清理难题,桶底结块残料直接作为危废处理,昂贵原料白白浪费,危废处置还要额外支出。与其把真金白银扔进危废桶,不如俯下身子把它“淘”回来。

啃下“硬骨头”

吨桶内部属于受限空间,投料口狭小,人员无法进入桶体,只能借助工具从上方投料口作业。

“大型工具伸不进去,搅拌机也处理不到硬结块,很多顽固硬块只能靠人工敲打剥离。”黄亮一边整理铁锹、撬棍、加长作业工具,一边介绍实操难处。上层残留浆液,下层压着高密度沉淀,存放越久结块越硬,黏度大,很难用泵直接抽送。

生产不能停,清理任务只能见缝插针挤在生产间隙开展。除总控岗位必须值守外,班组全员上阵,党员干部带头干。

“要一直俯身对着投料口操作,胳膊探进桶内作业,腰一直弯着,干一会儿浑身就湿透了。”刚完成一桶清理作业的杨洲脱下防护衣,额头上布满细密汗珠,防护服表面沾满黏糊糊的白色垢料。

没有豪言壮语,没有惊天壮举,有的是一锹一撬的较真、一桶一桶的坚持。

交出“成绩单”

敲落剥离下来的结块,经破碎、搅拌、浸泡,白色硬块慢慢溶成乳白色浆液。浆液检验合格后,按比例通过投料口投入系统,既实现重复利用,又守住产品质量关口。

“这些是很贵的原料,虽然结块,但直接当危废扔掉实在可惜。我们处理完又回到生产线,能实实在在省下成本。”陶洪全的朴实话语道出了心底想法。

“吨桶清理算不上轰轰烈烈的大项目,就是一桩脏活累活,把藏在桶底被忽略的效益挖出来。”唐勇说道,下一步将把目光聚焦生产现场,从小改小革、物料回收、能耗耗材管控等各环节找潜力,广泛收集班组职工合理化建议,把“二次创业”落实到每一次巡检、每一项操作当中。

吨桶残料回收,没有高精尖的技术改造,考验的是基层团队脚踏实地、攻坚克难的韧劲。对于一线职工来说,公司的“二次创业”,就蕴藏在俯身桶底的每一次敲击、沾满垢料的每一件工装、汗流浃背的每一个平凡岗位之中。

(唐有)