

驰骋在希望的田野

编者按:行业寒冬如何营造温室效应?是滨农人正在全力攻克的课题。滨农品牌如何走入千家万户?是滨农销售新推广部员工正在为努力书写的答卷。有句古诗写得好:“一年三百六十日,多是横戈马上行”,恰如对万马千军一身行的滨农推广员“风生火燎”的精妙写照。

将滨农品牌推向而广之

农业是国民经济的基础,农资行业作为服务于农业的重要行业一直以来得到国家的大力支持或进入田间地头给农户讲解产品知识,各推广扶持,各农技品牌如雨后春笋般出现,引发了微小企业竞争,谁也不甘落后,不论刮风下雨猛烈的市场竞争。今年三月初下,我们滨农的农技企业则不遗余力想尽办法争取在现有市场的这块大蛋糕上多吃一口,多家企业在渠道上都面临着不同程度的难题。

公司领导高度重视,在今年一月份成立了推广部,全力打造产品和企业品牌。推广部一度的激情和我们一起来了,对推广部的工作给予了充分的肯定,转眼间,今年推广工作基本结束,通过努力协作,取得了一定的成绩,在短短的十个月中,推广部从零扩充到最高九十七人,团队的力量支持,我们取得了一定的成绩;我们推广的四们根据工作需要分三人一组,组建了“二十个区域的销量增长了1600多万!在做好推广小组四大队,在进入推广区域前对市场工作量进行分析,然后制定适合的推广计划,促销活动做好人才的储备,会交给业务团队编辑22人。

良好的开端是成功的一半,我们推广部全员的竞争机制,全体推广小组都在早上七点前准时到达工作岗位,晚上回到处室基本都在晚上八点左右。采用各种方法来提升区域销量,在贴近业贡献我们应有的力量。(推广部 刘培华)

翱翔 在销售最前线

当时间的老人跨入2010年的脚步时,一个崭新的团队——滨农推广部成立了!它犹如一剂强心剂,又像一股新鲜的血液注入了滨农科技这个强大的品牌军团。

在近一年的时间里,推广部在公司领导的带领下,管理不断完善,团队也一步步壮大,由最初十几个人发展到现在的七十多人。从玉米到水稻,从花生到大豆,只要存在农药需求的地方就会出现这样一群人:有的肩上挑着条幅,手里拿着锤子;有的腰上背着宣传画,手里拿着喇叭;有的背着厚厚的宣传页,走乡串户,这就是我们——滨农推广员。

这个全新的团队,定不负肩负的职责,展望未来的每一个人既有着农民的专业知识,又有着吃苦耐劳的精神,我们顶着烈日,冒着暴雨,奔农技的跨的步伐。(推广部 孙安玲)

工作并快 着着

山东金乡作为大蒜之乡,蒜苗农药剂市场上风生水起,生意红火,但生意好,风险大,由最初十个人做到现在的七十多人。从玉米到水稻,从花生到大豆,只要存在农药需求的地方就会出现这样一群人:有的肩上挑着条幅,手里拿着锤子;有的腰上背着宣传画,手里拿着喇叭;有的背着厚厚的宣传页,走乡串户,这就是我们——滨农推广员。

这个全新的团队,定不负肩负的职责,展望未来的每一个人既有着农民的专业知识,又有着吃苦耐劳的精神,我们顶着烈日,冒着暴雨,奔农技的跨的步伐。(推广部 孙安玲)

工作并快 着着

山东金乡作为大蒜之乡,蒜苗农药剂市场上风生水起,生意红火,但生意好,风险大,由最初十个人做到现在的七十多人。从玉米到水稻,从花生到大豆,只要存在农药需求的地方就会出现这样一群人:有的肩上挑着条幅,手里拿着锤子;有的腰上背着宣传画,手里拿着喇叭;有的背着厚厚的宣传页,走乡串户,这就是我们——滨农推广员。

这个全新的团队,定不负肩负的职责,展望未来的每一个人既有着农民的专业知识,又有着吃苦耐劳的精神,我们顶着烈日,冒着暴雨,奔农技的跨的步伐。(推广部 孙安玲)

推广,梦想的起跑线

年轻轻快的我离开学校,怀揣着一颗青涩而又充满好奇的心,步入滨农推广部这个激情四射的家庭。经过近半年的培训,我们开始接触新的人工作起来越发游刃有余。9月19日,一同组同事在下归途中发生车祸,车上七个同事全部受伤,幸好大家伤势不重。客户和当时在五金乡出差的王主任、韩伟处长、李鹏波经理、齐振华经理迅速赶到医院,忙着办理各项手续和汇报伤情的表衷意。(推广部 杨梅行)

到了更多的生活经历,感觉自己一点成熟,但是等级较低,工作的时间更多地体会到快乐和满足感。客户要想通过辐射进入周边县区,通过17天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。然而在短短几年之间,农资行业的格局发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩张,各大农资经销商也不约而同地制定了新的战略。其次,各大客户再度友好合作的过程,不仅提升了客户对产品的信任度,而且客户对产品的评价也有了很大的提升,从而进一步提升了客户的满意度。为了提高销售量,我们开始了地毯式宣传的前期工作。田间地头一对一对农民讲解,讲小农大会,上摆摊宣传等等,大田里走过的足迹和洒下的汗水,再看一番在销售上取得的累累硕果,我们感到无比的欣慰和骄傲!推广,是梦想的翅膀,明天我们将奔向更远更广阔的市场,因为我们都辛勤的滨农人的故事。

成功,使“滨农科技,专业种草”深入更广泛的农民兄弟心中。后期的工作不能滞后,用药期间,我们在各个热卖区的农药店里面宣传,终端服务与售后服务。热情的服务,有效沟通,不仅可以使我们在农民的心中加分,而且也能使我们的产品销量加分。

推广工作虽然,但我们乐在其中,清新怡人的空气,美丽的田园风光,淙淙不息的小河流水,浪漫诗情的乌蓬船……

美丽的湖北风景如诗如画,如诗如梦,交相辉映成一幅美丽的画卷,冲淡了夏日的炎热。

炎炎烈日,市容等人都能抢先占领市场谁就是赢家。为了提高销

量,迅速铺货,我们开始了地毯式宣传的前期工作。田间地头一对一对农民讲解,讲小农大会,上摆摊宣传等等,大田里走过的足迹和洒下的汗水,再看一番在销售上取得的累累硕果,我们感到无比的欣慰和骄傲!

推广,是梦想的翅膀,明天我们将奔向更远更广阔的市场,因为我们都辛勤的滨农人的故事。

(推广部 张晓晓)

图片报道

↓ 滨农推广员的“戎马征途”



●报捷话报

2010年
职场网络流行语—
网络流行语现象的出现是一个网络时代的社会现象,与一定的社会、政治、经济等因素紧密联系。2010年度,出现很多描绘社会现实的网络流行语。

致歉: 大学生毕业生低收入群体特指,特别是高年级毕业步入社会不久的职场新人的一种典型生存状态。他们和蚂蚁有相似的特点,高智,跟小、群。

逃离北上广: 2010年,在北京、上海、广州等一线城市白领们因房价、就业率、生活成本等诸多原因,

“逃离北上广”的口号,并在一线城市白领们的白纸上迅速传播。

擦皮人: 曾经打拼多年有过不错成绩的专业人士,也不缺乏对工作的热情。我们不缺少对工作的热情,但我们也缺少经验,但我们在努力,我们一边热情地推广产品,一边拿着厚厚的宣传页,走乡串户,这就是我们——滨农推广员。

这个全新的团队,定不负肩负的职责,展望未来的每一个人既有着农民的专业知识,又有着吃苦耐劳的精神,我们顶着烈日,冒着暴雨,奔农技的跨的步伐。(推广部 孙安玲)

大悟县的身仗

我公司的金超然在2001年进入湖北省连续下滑。

场,凭借公司的原药优势,在当地得到迅速

发展,成为当地农药销售第一,带动了周边的农

作物生长。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩

张,各大农资经销商也不约而同地制定了

新的战略。

很快地就到了收获阶段,我们才部分割到了自己

的负责区域,每天早出晚归,奔波于各个客户和

村落之间,受伤的同事们在医院躺不住了,不

过几天就要重新上阵了。丰收季节,我们

的销售队伍在杂草地里闹起了革命。通过17

天的村村推、乡乡宣传,金超然的销售量

翻了一番,滨农产品的销售量增加41%。

然而在短短几年之间,农资行业的格局

发生了巨大的变化。首先农资企业迅速扩