

旺大之窗

王维之墨



2018年期刊

WINDOW OF WANGDA

WWW.WANGDAFEED.COM

主办：广东旺大集团股份有限公司

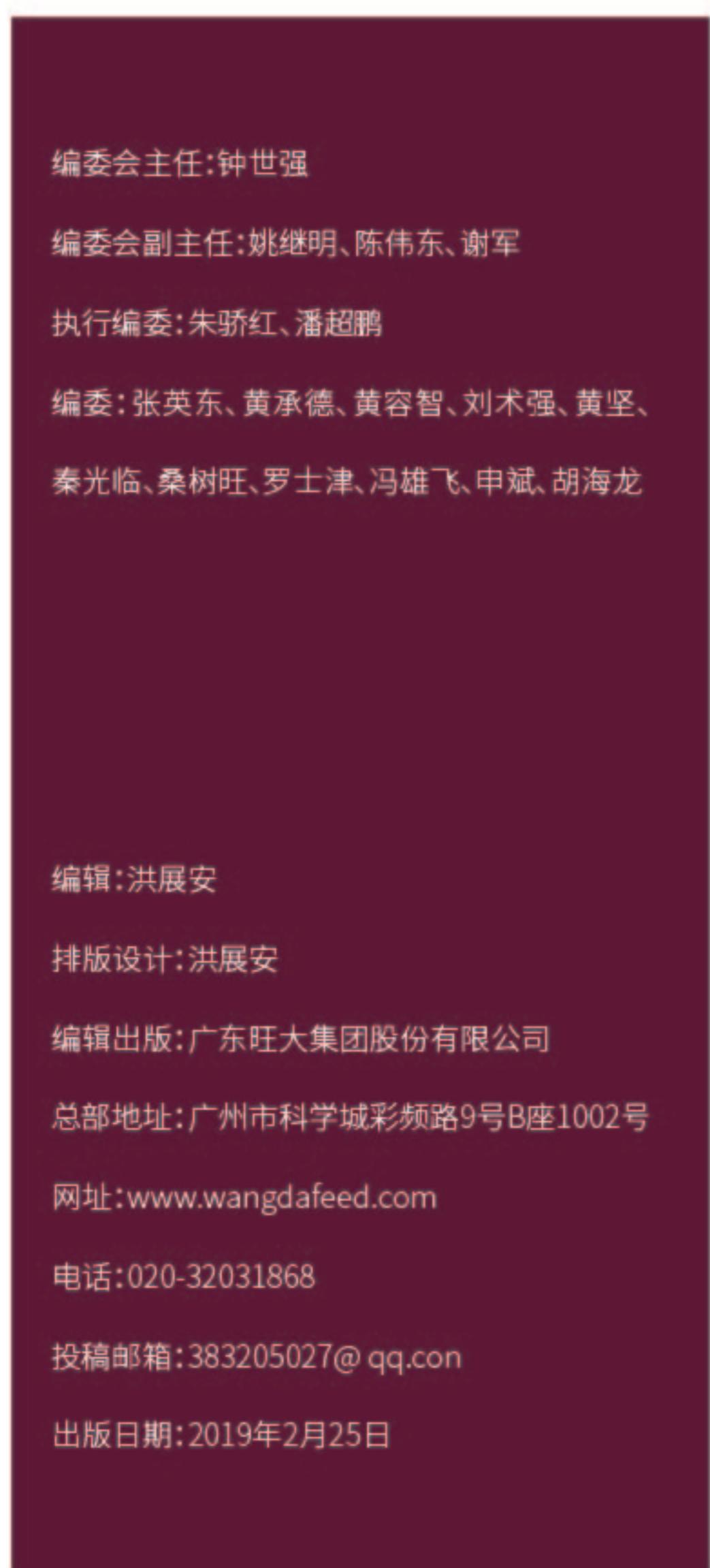
规范高效 突破发展

旺大的芳华：将勇于挑战变成了习惯





主办:广东旺大集团股份有限公司



CONTENTS 目录 2018年期刊

>> 集团动态

- 1 / 旺大的芳华:将勇于挑战变成了习惯
- 3 / 立足新起点,实现新跨越
- 4 / 优代乳:满足生产性能需求,释放仔猪生长潜力
- 6 / 祝贺高安旺大2018年动员大会圆满成功
- 7 / 凝心聚力 | 旺大集团吹响新时代营销号角
- 9 / 钟世强:旺大新出发,上下同欲者胜!
- 11 / 热烈祝贺广东旺大集团股份有限公司工会组织顺利成立!
- 12 / 弘扬五四精神 激扬青春智慧
- 13 / 旺大落子江门 布新局开新篇
- 14 / 春风化雨 旺大十载暖心奖助学
- 16 / 【走心】服务营销中心开展教槽料推广主题巡讲活动
- 17 / 【重磅】全域谋划,钟世强董事长赴华北东北调研
- 18 / 钟世强董事长会见三水区畜牧产业协会来宾
- 19 / 福建旺大助力国家级养殖合作社增效增收
- 20 / 钟世强董事长龚秀斌副总裁出席第27届广东畜牧兽医科技大会
- 21 / 龚秀斌常务副总裁会见广东赣州商会来宾共商健康大农业美好未来
- 22 / 钟世强董事长龚秀斌常务副总裁会见江西大余县政协主席邓金健一行
- 23 / 南北精英再聚首 同频共鸣凝共识
- 25 / 机制引领营销提效 亮点频现好戏连台

CONTENTS 目录

2018年期刊

>> 集团动态

- 26 /** 优布局谋突破|龚秀斌常务副总裁赴陕西参访调研
- 27 /** 喜报!创新无止境!旺大再添新荣誉
- 27 /** 钟世强董事长一行访问江苏中煤长江生物科技有限公司
- 28 /** 金代乳引发的“送礼”轶闻
- 29 /** 董事长发声:产品与时俱进,“肯吃”始终如一
- 29/** 旺大集团荣获“改革开放40年 广东饲料业发展——卓越贡献奖”
- 30/** 逆势生长,沈阳旺大隆重开业!
- 32/** 总裁挂帅 旺大第三代产品模式呼之欲出
- 33/** 钟世强董事长会见山东威八戒养猪专业合作社来宾
- 34/** 旺大集团荣获“改革开放40年 广东饲料业发展——卓越贡献奖”
- 35/** 喜报!创新无止境 旺大再添新荣誉

>> 大咖有话说

- 36 /** 黄坚:打造高效、稳定的团队,从“上司”抓起
- 38 /** 胡宾:诠释旺大文化落实营销提效要靠“制度+行动”
- 40 /** 马朝明:“三足”全“鼎”方立
- 42 /** 罗士津:高薪严管,重在对员工的“点检”和“帮扶”



旺大的芳华：将勇于挑战变成了习惯

■ 图文/集团营销中心

“ 2018年，适逢广东旺大集团股份有限公司成立18周年。2018年1月10日，旺大集团2017年年会在广州科学城揽月路保利假日酒店举行。并邀请了各所属企业总经理、副总经理、事业部总经理、行业专家、媒体，共同见证了旺大成立18年来取得的成绩，总结前期经验，展望未来。 ”

集团董事长兼总裁钟世强在会上致辞：2017年对于旺大人来说是不平凡的一年，销量、利润双增长，这些成绩的取得靠的是全体旺大人的努力。2018年，旺大的目标已明确：向IPO进军；2018年，旺大的基调已确定：规范高效，突破发展！2018年是非常关键的一年，集团将搭起新的组织框架，来支撑公司未来的发展，给员工提供更大的平台。

形势：国际、国内形势向好

近几年，中国发生了翻天覆地的变化：1.反腐：政治生态、企业发展环境向好；2.国家创新能力开始展现；3.中国国力明显提高，国际地位大大提高，作为中国人的自豪感和幸福感大大提高。企业与国家息息相关，国家要创新，首先是企业创新，国家要强大，首先企业要强大。饲料企业作为畜牧养殖行业的中间环节，未来将变成加工厂，我们在国家环保要求、养殖地区迁移等等变革下，怎么样去面对挑战？

首先是重新认识我们的客户。以前旺大以经销商为主，通过经销商与养户打交道。未来，有能力的经销商旺大会继续合作并发展成合作伙伴，规模猪场、养殖小区、合作猪场将成为直销对象。其次，很多饲料企业往下游走，往食品走，旺大何去何从？近几年，旺大将以饲料为核心，往下游做好战略合作，同时要有一定的区域化产业链，但不会盲目地进行产业链扩张。

2017年：资本运营优势明显，实体经营成绩可喜

1、资本运营。企业的竞争除了技术以外，还有融资的竞争。通过券商等专业团队的指导，旺大规范化程度越来越高，不然也上不了新三板。融资条件有了新高度，2017年客户融资就达1000多万。在资本市场，企业形象也是影响融资的关键因素，企



业形象提升也让资本市场加大了对旺大的关注,风投对旺大的估值也大大提高。旺大所在区是黄浦区,是整个广州市GDP最高的地方,同时也是高新企业最多的地方,全世界500强,有160多强在这里,所以旺大所处的大环境是非常好的。

2、实体经营。2017年,旺大实现了销量、利润同比增长,资金控制在标准范围内。

技术研发这块:《粉料混合颗粒料的教槽和保育一体化乳猪饲料及制备方法》、《一种粥状教槽料的混合生产装置》取了专利,种猪复合预混合饲料4313、小猪复合预混合饲料8312获得了广东省名牌产品称号;金代乳乳猪教槽配合饲料、102保育猪维生素预混合饲料获得了广东省高新技术产品称号;产学研合作创新项目有《畜禽生物发酵饲料工艺及养殖关键技术》正在申报;母猪促乳生物饲料项目正在验收。

生产与质量控制方面:全年无产品质量事故、全年无重大安全生产事故。

平台建设:集中采购效率提高,无重大原料事故,采购业绩贡献显著;信息化建设全面启动新系统。

企业形象建设:省、市农业龙头企业通过复审;广东省旺大集团猪清洁饲料技术研发院士工作站正在组织结题验收;广东省工程技术研究中心、广州市企业研发机构平台、广州市市级企业技术中心通过复审;获得广州开发区瞪羚企业培育称号。

组织变革:组织调整,市场管理布局,营销公司化、生产基地化建设。

团队建设:人才选拔对企业非常重要,人均效能提高有两个方法,一个是增量,一个是减员增效。2018年旺大将是增人增效,以开发为导向,而不是以守为导向,只有竞争才有发展,没有竞争意识一定会退步。人才引进要不拘一格地引进,通过内部提拔和外部引进。

3、存在问题。虽然,旺大在2017年取得了可喜可贺的成绩,但是存在的问题也不容忽视。我们存在的问题,也将是2018年

我们即将做出的改变。总结起来,有6个方面有待加强:1.执行力文化建设需进一步加强;2.全国一盘棋,组织协同力要提高;3.产品持续创新与优化;4.集中大宗原料采购成本优势需进一步提升;5.组织平台建设需加强,人才队伍培养储备要加强;6.激励机制建设需要加强。

2018年:加强信息化、规范化管理、提升核心竞争力。

2018年,旺大在统一思想、统一行动的战略思想指导下,将加强信息化、规范化管理。全面升级信息技术管理,持续投入信息平台建设。通过信息化建设,促进经营管理规范化、效率化。通过信息集中,实现权力下放。

旺大将以客户为中心,打造“总部+生产基地+营销公司”的1+2组织运营模式。同时区域核心业务布局将做出明确规划。预混料以华南、华中、华东沿海为预混料核心发展区域,深度开发规模猪场,积极探索规模猪场参股控股合作的经营模式。教乳浓料以华东、华北、东北、西南为教乳浓核心发展区域,带动预混料发展。全价料以广东、江西、湖南为核心发展区域,突破发酵饲料技术,深度开发规模猪场,积极探索共建养殖小区、公司+农户经营模式。

核心竞争力的打造将从产品力和服务力两个方面着手。提升产品技术能力优势+成本优势;加强产品推动力。打造新型服务营销队伍,加大力度推进客户融资服务,加强后勤窗口服务能力,提高物流水平。

而今后,旺大将建设更多渠道。比如,推进预混料50吨以上客户,转型为合作公司;在南方核心市场,参股或控股一个至两个母猪场(800头母猪以上);建立公司+农户的肉猪创业团队,建设公司+农户模式工作;推进养殖小区共建工作;推进与大型养殖公司战略合作。



立足新起点，实现新跨越

—广西旺大年会圆满落幕

■ 图文/广西旺大

成功伴着艰辛，喜悦伴着汗水。2017年悄然过去，我们不知不觉地迎来了崭新的2018年！1月16日，广西旺大饲料有限公司全体员工在公司举办了一场以“新起点，新跨越”为主题的年会。

此次会议，集团的董事、旺大西南事业部总经理杨楚，在百忙中抽出宝贵时间莅临年会现场，为大家加油鼓劲，除了肯定广西旺大2017年成绩，还对2018年发展作出了规划：加强信息化、规范化管理，提升核心竞争力，完成2018年集团下达的目标，为冲击IPO作贡献。



广西旺大总经理秦光临、副总经理廖万斌分别对过去的一年进行工作总结，对2018年进行工作规划汇报。



广西旺大2017年经营成果：

2017年，本着全心全意为客户服务的宗旨，在全体员工的共同努力下，广西旺大取得了不错的成绩，销量、利润增幅超过50%，超额完成了集团的各项经营指标，在集团各分子公司中排名前茅，被评选为集团2017年优秀团队。

2017年：各项指标成绩可喜。

技术研发：持续优化8312、6314、6040等产品配方，很好的提升了产品质量和口碑。新推出的优代乳教槽料迅速获得了用

户的认可和青睐。

采购成本：采购在2017年多种原料价格高涨的情况下抓住豆粕、磷酸氢钙、胆碱行情，为公司节约不少成本。

团队建设：营销团队通过一年的打磨迅速成长为一支进能开疆拓土，退能持盈守成的队伍，直供猪场的销量占比持续增大。

2018年：品牌传播与服务营销相结合。

以产品质量为核心：重点推广教槽料，全价前期料微利经营。成立项目组优化保育料、提升母猪料。全方位提升旺大核心产品的质量，提供性价比更高的优质产品。

以服务营销为手段：成立驻场服务老师团队，为规模猪场提供专业化、个性化的驻场服务，继续开展旺大温氏养猪训练营，为猪场老板提供技术人才培育的基地。

以资金支持为保障：2018年继续加强“融资担保”项目的推进，加大直供猪场的资金支持。

2017年我们取得了不错的成绩，感谢全体员工的努力付出，感谢广大经销朋友和用户的 support 和厚爱，2018年我们将立足新的起点，跨越更高的台阶！！



优代乳：满足生产性能需求，释放仔猪生长潜力

■ 图文/《农财宝典》新牧网 叶定泽

获奖感言：旺大优代乳荣获年度最受关注新产品大奖，是广大养殖朋友对旺大产品的肯定，也是行业专家们对旺大的鼓励！旺大人这么多年专业做猪料、只做好猪料，踏踏实实做产品、勤勤恳恳做服务，不断推进规模猪场的效益提升。旺大集团不断升级原有产品套餐、更倾力研发新技术，为养猪产业的转型升级不懈努力！

年度最受关注饲料新产品 ——优代乳（乳猪教槽配合饲料）

优代乳：粉+粒，仔猪吃得多，长得多，活得多

又是一年丰收季。为奋斗者加油，为成功者加冕，由南方报业传媒集团主办，南方农村报、农财宝典、新牧网承办的威尔洛威特约2017中国生猪业/家禽业风云榜，在综合专家评委票、经销商评委票、养殖场评委票、公众投票四大部分投票之后已隆重公布。28大奖项都名花有主，让我们一起来详细了解一下这些获奖者2017年都有哪些杰出表现。

养猪人常说：“断奶多1斤，出栏早10天”，由此可见，猪要养得好，做好仔猪教槽阶段的饲养管理至关重要。

中国养猪业发展至今，育种繁殖技术飞跃发展，母猪生产性能明显提高，产仔数显著增加，伴随而来的是母猪泌乳能力不能满足仔猪需求的新瓶颈，导致仔猪生长潜力无法释放。

特别是在哺乳10天左右，母猪泌乳量和乳中营养物质



含量的降低，而仔猪体重的增加和采食量的提高，供给与需求矛盾进一步升级，母乳作为仔猪唯一营养源，已无法满足现代养猪业对提高仔猪生产性能的需求。

粉+粒教槽料，仔猪更爱吃

矛盾就是机遇，需求便是商机。嗅觉灵敏的饲料企业抓住了这一商机，相继向市场上推出仔猪教槽料产品，弥补母猪奶水不足的短板，以保障仔猪断奶时的健康度。基于这种市场诉求，广东旺大集团股份有限公司（以下简称“旺大”）推出了仔猪教槽料：优代乳。

据旺大高层介绍，仔猪教槽料历经多年的发展，产品工艺相对成熟，旺大推出了“旺大母教乳套餐组合”的第三代营养模式，教槽料已进入“粉+粒”时代。所谓粉加粒，粉是指高



度仿制固体形态，“粒”是从母乳到饲料过渡的结合体，能够帮助仔猪实现从液体母乳到固体饲料的安全过渡。

据旺大相关人士介绍，断奶后3天仔猪爱吃优代乳，7天后皮红毛靓，12天后长势均匀个头大。同时解决了仔猪断奶后三天不吃料，易拉稀，长势慢等问题；减少僵猪、弱仔的发生率。

使用教槽料养仔猪，可提前7-10天出栏

随着工业化养猪步伐加快，集约化养猪已成为主流，生产效益摆在首位，养猪生产方式被深度改革，其中包括仔猪提前断奶，成为集约化养猪的普遍做法。此法有利有弊，虽能提高母猪繁殖率和栏舍利用率，但仔猪断奶后受营养、环境等因素影响，常出现腹泻、采食量低、免疫力降低、死亡率高等早期断奶综合征。

在这样的形势下，仔猪教槽料应运而生。据旺大高层表示，经过客户的猪场长期验证，优代乳可使断奶后10天乳猪日增重达到300克以上。使用不到12天，可使体重多增加0.5kg，并与育肥猪出栏体重呈正相关，至上市可多增重5kg，并提早7-10天出栏。



“千斤担子千人挑，人人身上有指标”

祝贺高安旺大2018年动员大会圆满成功

近日，集团总裁助理马朝明先生、高安旺大总经理饶余先生携公司管理团队、各部门员工欢聚一堂，在三楼会议室隆重召开2018年公司动员大会！



大会于14:00准时开始，在嘹亮的《旺大人之歌》中，全体人员以饱满的热情拉开新的篇章。

首先，高安旺大总经理饶余先生对各部门主管颁发受聘证书，同时要求各部门主管做好表率作用，严格要求自己，带领各部人员做好相关工作。

公司总经理饶余先生对2018年经营工作作出要求及部署，要求全员牢记“团结、求精、创新”的精神，确保达成2018年

的目标。工作中考核到人，将管理制度落实到位。

2018已经起航，我们已经站在风口浪尖上，我们只能奋勇前进，没有后路可退，让我们朝着更高的目标奋进，努力打造一只“来之则战，战之则胜”的精英团队。最后借此机会，给大家拜个晚年，祝全体人员新春快乐！阖家幸福！狗年旺旺旺！

为了更好地落实相关工作，特在此次动员大会上和各部门职能负责人签署“军令状”，各部门职能负责人对2018年工作做出庄严的承诺。

会议最后，集团总裁助理马朝明先生对2018年高安旺大公司作重要工作指示。首先马总对2017年的工作表现进行了充分地肯定，并就2018年的工作方向及要求作具体指示，提出“千斤担子千人挑，人人身上有指标”的宗旨，希望2018年高安旺大在饶总的带领下，各部门团结一致，互相沟通，齐心协力，完成2018年的任务目标。

此次大会上，员工心中拼劲十足，斗志高昂、敢打敢拼、不畏艰难。在后续的工作中，大家将以饱满的工作热情投入工作，确保本年度目标的圆满完成。

2018年是艰辛的一年同时也是拼搏的一年，公司秉承“公平、公正、公开”的原则，所有管理干部做好表率，大家撸起袖子加油干，齐心协力助公司迈上新台阶！

■ 图文/集团营销中心



凝心聚力 | 旺大集团吹响新时代营销号角

4月23-24日,主题为“聚焦箭头产品 讲好旺大故事”的旺大集团(首届)价值营销高峰论坛在广州胜利召开。70余位来自集团五大事业部近20家子公司的总经理、销售总监和营销骨干共聚一堂,聆听演讲、参与分组讨论,共话新时代价值营销新思路。



真共鸣、优共创、齐共享



旺大集团董事长兼总裁钟世强

华南农业大学教授傅伟龙



集团常务副总裁龚秀斌

集团副总裁姚继明

旺大集团董事长兼总裁钟世强在开幕致辞中高瞻远瞩地回顾了2013年以来行业的格局变化,高屋建瓴地提出市场新布局、人才新战略与营销新举措的命题,要求大家集思广益、群策群力,共商共享。

华南农业大学教授、博士生导师、旺大集团技术专家组组长傅伟龙老师莅临现场,为营销将帅们加油鼓劲。

集团常务副总裁龚秀斌从定目标猪场、定团队组合、定产品组合、定上量策略等四个方面阐述了“价值营销之四个定位模式”,并着重强调在“定团队组合”中要明晰人员匹配,落实人员的责、权、利并应呈“等边三角形”式分配。

集团副总裁姚继明和服务营销中心副总监潘超鹏则分别从企业内部管理、外部趋势变化两个不同的维度进行了论述与分享,他们的演讲内容引发了与会者的思考与共鸣。

论坛首日的最大亮点在分组讨论环节。与会者分成7个小组,开展主题为“旺大新时代营销怎么走?”的分组讨论,并由各小组选派代表汇报成果。各小组代表争相上台分享,场面热烈火爆。大家纷纷表示会议内容干货满满,“真听懂了”、“没毛病”、“接地气”、“这两天好好消化”等感言频出,不时引发全场阵阵掌声和欢呼声。

各小组长先后对本次分组讨论作简短点评,有的文辞凝练,有的意味深长、发人思考。

各位参与论坛的嘉宾在分组讨论时都发出了内心的声音,董事长兼总裁钟世强逐一点赞。他认为,大家做到了真共鸣、优共创、齐共享,当天的活动达到了既定目的。

新高度、新共识、新征程



营销中心总监潘超鹏

24日，集团董事长兼总裁钟世强作了论坛“战术安排篇”的首场报告——《旺大集团突破发展的道、法、术、器、势》。该报告从定位篇、模式篇、执行篇共三部分来详细阐述集团当前和今后一个时期的发展规划与战术安排。在报告结尾，他以一句兵学格言“上下同欲者胜！”勉励大家，引发现场气氛爆棚！

服务营销中心副总监潘超鹏带来了让人耳目一新的两场演讲。在题为《旺大特色价值营销体系构建》的演讲中，他从服务营销中心干什么、整个市场体系未来干什么、2018年干什么三个问题肇始，系统规划了今年乃至未来3-5年营销体系的方向、举措和步骤。而在题为《聚焦箭头产品 讲好旺大故事》的主题报告中，他一针见血地指出“没人爱听大道理，最好讲个小故事”，并从“海陆空一体宣传”、“对标24条做动作”、“推进四部曲”和“目标与激励”等四个维度展开阐述，清晰描画了“开食快、吃得多、转料易”的旺大教槽料突破发展的路径图。



集团研发中心张英东项目总监



四川公司伍钱江经理

集团研发中心张英东项目总监《双料槽实证——教槽料倍增法宝》和四川公司伍钱江《旺大教槽料 抢吃真霸道》两个报告则从不同的侧面，印证了优代乳产品的良好效果。



随后的教槽料营销目标挑战及奖励签约仪式将会场推向了高潮，集团旗下近20家分子公司负责人摩拳擦掌，争相向钟董事长递交并签订了挑战申请书。振奋人心的签约仪式把论坛气氛推向高潮！

会议还针对《浓乳/全价产品梳理要求与安排》及《ERP系统研发方向与管控要点》的专题进行了安排。

集团董事长兼总裁钟世强作总结讲话。他特地为集团服务营销中心副总监潘超鹏及团队点赞，并对各公司在今后的实践中逐一落实集团价值营销体系的各项部署寄予厚望。希望全体旺大人继续发扬旺大精神、奋发有为、开拓创新，规范高效、突破发展！





钟世强：旺大新出发，上下同欲者胜！

在刚刚结束的旺大集团(首届)价值营销高峰论坛上，集团董事长兼总裁钟世强以一篇精彩的主题报告——《旺大集团突破发展的道、法、术、器、势》，宣贯了全新的管理思想。他说，旺大集团要做有抱负的企业，就必须如同大兵团作战一样有明确的战略规划和清晰的战术安排，助力集团达成二五计划(2017-2021)的战略部署。

■ 图文/集团营销中心

以中国智慧全力推进集团治理与发展

钟世强董事长高度凝炼地从“我是谁、我从哪里来、我要到哪里去”这三个哲学问题展开论述。他说，中国的历史文化博大精深，道家、儒家以及佛教的一些先进思想已融入到中华文化与精神中来。要明晰自己“以前是谁、现在是谁”，即“公司过去怎么样、现况又是怎么样”。

他说，在中国扎根、谋发展的旺大集团，以前是做预混料起家的，现今要把教乳浓预等价值产品的生产、营销作为优先级业务。要以中国智慧推进集团的治理与发展，道以明向、法以立本、术以立策、器以成事、势以立人，强化战略布局，逐步构建有旺大特色的团队组织模式。

做好3C清洁饲料“理念”与“技术”领跑者

钟世强指出，旺大要做有抱负、有影响力的企业，既要追求突破与发展，也要做有社会责任感、对员工能负起责任的企业。

在对旺大发展历史与企业文化、优势的积淀进行思考以及对行业的趋势变化作深刻的洞察后，他优化提炼出了旺大的品牌定位——“3C清洁饲料理念&技术领跑者”，3C即是“高吸收、低排放、节粮型”的清洁日粮，“营养更全面、无残留”的清洁肉品，“重金属含量低、臭味少”的清洁环境。

优化组织管理 构建营销模式

在“模式篇”，钟世强董事长着重强调要优化集团管理模式，构建集团营销模式。他高度评价了本届论坛通过研讨并形成共鸣的趋势判断，着重强调“以用户为中心”、“以增值服务为导向”的两个重要营销导向，充分肯定了服务营销中心“系统建构、分步落地”的营销体系变革的推进执行思路。

在集团管理导向方面，重申“规范高效突破发展”的八字方针，并对“规范”和“高效”作了进一步解读。他认为，“规范”包括组织行为、价值体系、营销管理的规范和以ERP管控为手段进行业务流程再造；“高效”则涵盖了沟通高效、决策高

效、经营高效等三重核心内涵。

在集团营销导向方面，他明确提出“扎根预教强价值、突破全浓扩规模”的方针，并在此基础上进一步明晰了企业的产品、市场、渠道、服务等营销定位。在“强价值”方面，他从强用户价值、强渠道价值、强员工价值等三个维度给予了解读；在“扩规模”方面，则提出了扩张公司数量、扩大销量规模、扩展规模养殖场占比等三个命题。要求以此为导向，扎根做强预混料、教槽料等优势品类，突破发展全价料、浓缩料等短板品类。

钟董事长特别强调了“生产基地化、营销公司化”的战略布局，要求逐步构建“以营销公司/大区为基本单元”的团队组织模式与对标管理模式。

知行合一 加强执行力建设

钟世强董事长深入浅出地阐述了集团当前和今后一个时期以信息化建设、价值营销体系的构建为两大抓手来推动企业发展的重大意义与实现手段。

钟董事长前瞻性地阐明了高效执行的三大要素。一是

道、法、术、器、势高度匹配，做到高、中、基层协作，以战略目标（道）为根本，讲究方法和利用规律（法），采用最好的战术（术），选用最好的工具（器），来完成企业的目标。二是决策层与执行层共创方案、计划周全、有序推进，确保有共鸣、接地气，让方案变得可执行。三是把考核作为指挥棒，要推进什么，就要求什么、检查什么、考核什么，并首次提出了“放开基层管理、严格中层管理、落实高层责任”的管理变革思路，将B2级以下人员的管理权归位给分子公司总经理（总部只做原则性规定）。

为保障上述管理思想落地，钟董事长要求逐步建立过程指标月度预警、季度排名制度，并通过与季度绩效挂钩来实现。

古语有云，君子因时而动，顺势而为。钟董事长要求，要紧紧把握新时代发展良机，奋发有为，顺势而为，主动作为，一心一意谋发展。他以出自《孙子兵法·谋攻》的一句兵学格言“上下同欲者胜”勉励大家，相信在全体员工的共同努力，一定能开创旺大发展的新局面，取得新突破！



热烈祝贺广东旺大集团股份有限公司工会组织顺利成立!

■ 图文/集团营销中心

2018年3月16日,在集团领导和上级工会组织的悉心关怀下,公司工会第一届第一次会议在集团总部会议室隆重举行。广州开发区科学城总工会夏遂生副主席和组织员周文星莅临指导,会议在热烈而庄严的气氛中完成各项议程。

吴星和同志被当选广东旺大集团股份有限公司第一届工会主席。新当选的工会主席发表了感言:旺大集团工会的成立,标志着集团公司步入了健康发展的轨迹,也是响应党中央十九大精神号召,关爱员工,建设和谐企业。吴主席表示:第一届工会委员将积极为工会员工服务,办实事谋福利!积极开展各种活动,丰富员工文化生活,并不断提升员工的向心力,为公司发展出谋划策!吴主席最后强调:工会组织的作用是维护员工和企业的合法权益,促进公司健康发展!



弘扬五四精神 激扬青春智慧

■ 图文/集团营销中心

5月4日下午，旺大集团工会委员会在集团总部会议室举行“五四青年节座谈会”暨“倡导全员为公司发展提合理化建议”活动启动仪式。集团在家领导和总部各部门职工共三十人参加。本次活动由集团工会委员会主席吴星和主持，集团常务副总裁龚秀斌出席活动并讲话。



工会委员会主席吴星和

集团常务副总裁龚秀斌

集思广益促发展

在与职工们一起重温了中国历史的一个重大转折点——五四运动的历史后，吴星和主席指出，青年人是国家的未来和希望，同样，企业要发展要振兴，需要更多的青年人才参与各项业务的运作，创造更大的效益。他对青年职工们传承和弘扬五四精神，为公司的发展发挥更大的能量寄予厚望，并勉励道，奋斗的青春最美丽！

当天活动的第二项议程是启动“倡导全员为公司发展提合理化建议”活动，吴星和郑重地宣读了倡议书，鼓励全员积极为公司发展建言献策。他说，集团工会是旺大人的职工之家，职工们可以以主人翁的姿态，以对“家”的高度责任感，站在公司管理者的角度，畅所欲言；有什么平常不方便面对面向集团高层领导直接说而又想表达的话语或建议，现在都可以大胆地放开来讲。尤其是在工作中遇到的问题、困难和相应自己的想法、对策，或者对公司的意见或建议，职工们均可以书面形式报给集团工会，工会汇集、梳理后将呈送给集团领导。职工的合理化建议有助于促进公司更早、更快实现新跨越，只要是有助于改进公司的工作、有利于提高公司效率的建议或意见，集团工会、集团管理层一定会重视、跟进。

奋发图强谋新篇

集团常务副总裁龚秀斌出席本次活动并讲话。他说：“我是以‘老青年’的身份，以及公司的一员来发言。”他在讲话中分享了“两个关键词”和“一项建议”。其中，第一个关键词是“自强自立”。他表示，五四运动是反帝反封建的爱国运动，工人阶级表现出了自强自立的精神。回顾十多年前，他参与发起、创立旺大公司，期间也当过工人的角色。而工人来企业做工，通常是怀有“三好初心”——希望得到好的收入、获得好的资源、有好的发展平台。第二个关键词是“奋发图强”。本次座谈会和“倡导全员为公司发展提合理化建议”活动启动仪式是集团工会自成立以来举行的首场活动，希望大家以工会的一份子来主动参与，群策群力，积极献言献策。为了让“家”更兴旺发达、帮助集团发展壮大，全体旺大人需要齐心协力，奋发图强。他指出，“奋发图强”的精神内涵与集团的核心价值观“同心沟通 伙伴成长”是十分契合的。而对于“一项建议”的诠释，他说，职工在物质上获得满足的同时，在精神层面也应享受到快乐，建议工会探索建立诸如文体类俱乐部、财富俱乐部等有益于职工身心健康发展的俱乐部，旨在保障职工身心健康发展并激发劳动热情，促进同事间沟通、交流，增进互助合作，让公司的工作、业务上新台阶。

活动期间，职工们踊跃发言，先后就一些话题表达了意见、看法。吴星和主席总结道：“提一条建议，促一项管理；找一个隐患，堵一个漏洞；改一项方案，增一份效益。期望大家主动参与，为公司发展献言献策！”



旺大落子江门 布新局开新篇

5月7日至8日，江门旺大饲料有限公司（以下简称江门旺大）第一次全体会议在江门开平市水口镇柏丽宜居酒店举行。会议确定了江门旺大的组织架构和领导班子，还开展了关于教槽料推广与财务知识的培训。旺大集团董事长兼总裁钟世强等集团领导以及江门旺大全体员工共约三十人参加。江门旺大副总经理、代理总经理苏桂平作工作报告。

集团董事长兼总裁钟世强致辞。他说，江门旺大的成立标志着集团全价料业务在华南地区的全面起步。他对新团队寄予殷切希望：希望新团队调整营销方式，灵活用好产品运用模式、价值营销模式，帮助客户把饲料用好、用对，努力提高产品的附加值；希望他们逐步熟悉集团的各项制度，加强学习和理解，认识旺大的企业文化，融入集团大家庭，守制度、提效率；希望他们以创新思维思考产品模式、销售模式，优化资源配置，以创业的心态来做事。他强调：“江门旺大是一个五脏俱全的作战团，要当好排头军！”

集团常务副总裁龚秀斌到会并讲话。他指出，业绩就是指挥棒，“我们为客户提供好的产品，我们是市场的配方师”，除了要把公司的优势和资源转化为销量外，营销将士们也要做好营销服务，把用户反馈带回来。企业生存靠业绩，发展靠体系，要逐步推进体系建设。

集团总裁助理、集团全价料事业部总经理马朝明在会上致辞。他说，新团队要坚定信心，也要艰苦奋斗，迎难而上谋突破；既要把产品做好又要与时俱进；协同把营销做好做实，既要组建精英团队也要发展营销网络；营销要有目的性，做好实证，让客户对效果满意，让产品口碑口口相传。

期间，江门旺大产品部经理李云作了题为《高效养猪的前期解决方案》的报告。报告以旺大教槽料优代乳为例，叙述了旺大教槽料具有“吃得多、长得快、活得多、斤猪饲料成本低”的特点，没有传统教槽料的短板，并讲述了推进教槽料价值营销的有关注意事项。

据了解，成立江门旺大是旺大集团根据近年来行业格局变化，审时度势作出的一项重大决策。把江门旺大打造成为立足当地、辐射粤西地区的战略支点，这对于集团产业与市场布局的优化有重要意义。

■ 图文/集团营销中心



集团董事长兼总裁钟世强



集团常务副总裁龚秀斌



集团总裁助理马朝明



春风化雨 旺大十载暖心奖助学



5月24日，2017-2018学年度“旺大奖助学金”颁发仪式在华南农业大学兽医学院办公楼302会议室举行。兽医学院党委书记吴善添、旺大集团副总裁姚继明共同向兽医学院“旺大助学金”、动物科学学院“旺大奖学金”获得者颁发荣誉证书和奖(助)学金。

“旺大奖助学金”得主揭晓

吴善添在颁发仪式上致辞。他表示，希望荣获“旺大奖助学金”的同学们以此作为精神鼓励，在学业学习、社会工作等方面均有所提升。



(右一)兽医学院党委书记吴善添

姚继明宣读了2017-2018学年度“旺大奖助学金”获得者名单。经过层层严格评选，纪留芸等10位学生获得兽医学院“旺大助学金”，卢诗意等13位学生和1个班级2015级动物科学专业(1)班得到动物科学学院“旺大奖学金”。



吴善添和姚继明共同为“旺大奖助学金”获得者颁发荣誉证书和奖(助)学金。学生代表卢诗意、纪留芸先后发表获奖感言。



副总裁寄语学子努力学习报效祖国

期间，姚继明与在座学子一道忆苦思甜，深情分享了三十多年前他在华南农业大学那段艰苦的求学历程。另外，他也向学子们简要介绍了养殖业、饲料行业的当前概况、发展成果以及未来趋势，列举了国内外养殖业、饲料行业的优秀典型案例，引人思考。

姚继明举例说，科技在进步，养殖行业也在发展。据统计，当前我国每年生猪出栏量约7亿头。几年前，全国母猪存栏量高峰期达到5200多万头，到2018年下降至不足3400万头，比之前减少了1800多万头，但每年出栏的生猪总量却没有减少，仍为7亿头左右。按每头母猪每年消耗一吨饲料来粗略统计，生猪出栏量不变，母猪存栏量降下来了，达成同样的生产成绩却节省了大量的资源。这归功于科技的进步和行业整体技术水平的提升，也与饲料行业业者的努力密不可分。其中，一个很关键的指标——每头母猪每年提供的断奶仔猪数(PSY)稳步提高。现国内PSY已上升至18-19头，优秀的养殖场达到了20多头，比起以前有显著的进步。然而与国外同行相比仍有差距，有的发达国家PSY达到了25头，丹麦的甚至超过了30头。

姚继明指出，许多发展成果的取得有赖于科技创新，而今国家高度重视科技创新，同学们今后大有可为！他对学子

们寄予厚望，希望他们努力学习，把理论学扎实，将来报效祖国，担当起建设国家的重任。他勉励学生们说：“幸福是靠奋斗出来的，期望你们为我们共同美好家园的建设作出更大的贡献！”

旺大十载奖助学

点滴善举，聚爱成海；春风化雨，奖学励志，助学圆梦。旺大集团成立18年来，始终秉持青年学子的学习与成长。2009年，旺大集团与华南农业大学兽医学院签署协议，由旺大集团资助设立兽医学院“旺大助学金”，每年资助兽医学院10位家境贫困且品学兼优的优秀学子。至今，“旺大助学金”已持续发放了十年，累计资助学子达100名。在2013年，旺大集团资助设立动物科学院“旺大奖学金”，每年奖励动物科学院13位优秀学子和1个优秀班级，至今已有78名学子和6个班级获得了奖励。

获奖(助)感言(节选)

吴善添和姚继明共同为“旺大奖助学金”获得者颁发荣誉证书和奖(助)学金。学生代表卢诗意、纪留芸先后发表获奖(助)感言。

感谢旺大集团设立“旺大奖助学金”！此次获奖不仅是一项荣誉，也是对我刻苦努力学习的肯定，更是对我的极大鼓励！这将激励着我在今后学习、生活中继续以高标准要求自己，争取更大的进步。大学学习是一场比赛，在比赛中可以跨栏，可以抢道，可以跳跃，而绝不能在起跑线上等待别人牵着自己跑，既要独立自主，也要学会坚持、懂得放弃，而且也应当主动去学习、尝试。

——动物科学学院学生代表卢诗意



“旺大助学金”给予了受助大学生帮助和鼓励。从物质层面讲，获得资助意味着我一年的学费有了保障；从精神层面讲，这是巨大的支持，也是一种激励。在追求梦想的路上，我们并不孤单，有人向我们伸出援助之手，帮助我们在求学路上走得更远、更好。因此，我更懂得感恩。感谢旺大集团，感谢学校和老师！我相信我们一定不会辜负你们的支持和厚望，我们会更加努力，好好学习，报答你们，回报社会。

——兽医学院学生代表纪留芸



【走心】服务营销中心开展教槽料推广主题巡讲活动

六月伊始，集团服务营销中心全体人员出动，兵分多路，奔赴广东、湖南、江西、河南、陕西等省的兄弟公司，参与各公司六月份例会，探访各地团队教槽料推广措施落地进展，并在各公司分别实施了以“变化”为主题的专项培训，推动市场营销体系“1号工程”——优代乳系列教槽料推广工作落地生根。

本次巡讲课件题目为《规范高效突破发展动员沟通会》，内容为服务营销中心全体人员在广泛收集各分子公司五月份教槽料推广动态的基础上，于5月27日在总部加班共创完成。

课件分别从“行业形势在变化”、“集团导向在变化”、“兄弟公司在变化”、“你，要不要变化”等四个分主题出发，向分子公司一线营销团队深刻剖析了饲料行业格局的深刻变局，传递了以董事长为核心的集团高层应变谋变的新思想和新导向，着重展示了各公司在集团首届价值营销论坛圆满落幕后对标、实施教槽料推广24条动作的新举措与新亮点，宣传了各地涌现的营销标兵中周柏青、周小红、朱明亮、荣建、徐师荣等人的先进事迹。

在巡讲报告的结尾，隆重发布了“金代乳杯”偏食性实证微视频征集大赛正式启动的消息及若干细节。

■ 图文/集团营销中心



服务营销中心共同开发巡讲课件现场。



【重磅】全城谋划，钟世强董事长赴华北东北调研

■ 图文/集团营销中心

6月4日至8日，集团董事长兼总裁钟世强率调研组一行，深入走访河南、河北、天津、辽宁、吉林等地市场，督项目、谋布局、优定位、严管控，一路风尘仆仆，密集开展北方事业部调研、指导工作。



钟世强指出，随着国家农业绿色发展五大行动的推进，目前南猪北养、生猪北上的趋势非常明显，养殖的地域格局正在发生急剧的变化。大量生猪养殖向华北及东北省区转移，而且市场有基础、养殖有资源、发展有空间，北方事业部要全力抓住本地区承接生猪产业转移的历史机遇，使之成为企业发展新的增长点，为集团IPO成功，注入强劲的动力。



在唐山旺大筹备工作会议现场，钟世强对集团北方事业部的发展定位作了清晰的擘画。他说，华北和东北地区由于气候、生猪养殖品种等差异化的特点，养殖户的养殖模式和产品需求有别于南方市场，要在适当时机设立集团研发中心华北分中心，有针对性地做好符合北方市场需求的产品研发和产品模式设计，并以此为契机，推动集团产品力、服务力的整体升级。

钟世强要求集团服务营销中心牵头，按照“生产基地化、营销公司化”的总要求，构建适应新的营销形势和符合北方市场特点的团队组织模式、市场打法和激励模式。他说，目前旺大在新的历史起点上对中国全域市场作布局谋篇，而且发展很快，能否形成规范、高效而且流程相对固化的模式，直接关系到新建公司的发展速度，直接关系到我们事业的兴衰成败。



期间，钟世强一行还走访了辽宁旺大生产基地和吉林旺大营销公司基地，考察了相关行业伙伴企业。

集团副总裁姚继明、河南旺大总经理杜民、集团服务营销中心副总监潘超鹏、集团研发中心副总监李伟雄等领导陪同调研并参与相关活动。

钟世强董事长会见三水区畜牧产业协会来宾

6月12日上午，集团董事长兼总裁钟世强在集团总部会见了前来参加广州旺大招商会的佛山市三水区畜牧产业协会(以下简称协会)来宾。宾主双方就猪价行情等共同关心的话题交换了意见。



钟世强向客人介绍了旺大集团以3C清洁饲料技术为养殖业实现提质增效的理念，以及清洁饲料“高吸收、低排放、节粮型”的显著特征。他说，旺大多年来一直与许多规模化养猪场保持着良好的合作关系，而且产品赢得了广大用户的普遍认可与赞誉。



协会副会长阮灿良、冯广津先后发言。客人们简述了三水区生猪养殖业的基本概况和当前当地对生猪养殖业环保整治的情况，表达了合作的愿望。据了解，该协会建立于2015年12月，由三水区畜牧水产养殖场发起成立，目前拥有会员单位四十六家。

会见结束后，客人们前往集团萝岗分公司、研发中心等地参访。集团副总裁姚继明向来宾讲解了集团的研发方向，集团研发中心副总监兼华南事业部技术总监罗士津对旺大教槽料与保育料作了介绍，集团研发中心副总监黄承德带领客人参观了安全检测中心。期间，部分客人当场订购旺大教槽料并提货。



福建旺大助力国家级养殖合作社增效增收

6月24日，福建省南靖县康牧养猪专业合作社十周年庆典相关活动在该县万嘉豪国际温泉大酒店举行。南靖县副县长刘升蔚，福建农林大学教授、动物医学院院长邵良平等领导、专家出席了相关活动。作为该合作社的精诚合作伙伴，福建旺大受邀参加了本次活动。

本次活动开展了紧扣时代主题的“粪污资源化利用”等相关讲座，回顾了合作社10年来取得的辉煌成就，选举产生了新一届理事会、监事会、社务会等组成人员。其中，福建旺大市场经理吴俊泉当选为该合作社社务会成员。在合作社理事长李浩然的倡议下，现场举行了向福利院等单位、个人的捐赠活动。

福建旺大总经理刘术强、集团服务营销中心副总监潘超鹏、集团研发中心副总监李伟雄作为受邀嘉宾参加了相关活动。期间，潘超鹏作了题为《讲好为养殖户增效增收的旺大故事》的专题报告，详细阐述了旺大聚焦“养殖户为王”和“以MSY提升为核心的服务增效”的价值理念、“把产品做好”的产品研发理念和“指导养殖户把产品用好是最好的服务”的服务理念，并系统展示了旺大教槽料“开食快、吃得多、转料易”和“三不三优”的产品特点。

据悉，南靖县康牧养猪专业合作社成立于2008年，现有社员100多户，存栏经产母猪20000余头，2017年提供商品猪42.7万头。其中，其社员单位丰侨农牧获得国家级生猪标准化示范场称号，裕丰养殖、顺发畜牧获得省级生猪标准化示范场称号。2011年，该合作社被福建省政府评为“福建农民专业合作示范社”；2013年被国家农业部评为“全国农民专业合作社示范社”；2015年被厦门定为“埠外城市副食品直供基地”。此外，该合作社办社经验还被收入《中国畜牧年鉴》。

养殖合作社已成为行业整合资源、抱团取暖的新模式。旺大集团在价值营销大旗引领下，积极参与产业链条整合，务实开展产品和服务模式优化升级，致力于为养殖户创造更大价值！





钟世强董事长龚秀斌副总裁出席 第27届广东畜牧兽医科技大会

■ 图文/集团营销中心

6月29日至30日，主题为“振兴、创新、初心”的第27届广东畜牧兽医科技大会在广州增城保利皇冠假日酒店举行。集团董事长兼总裁钟世强、常务副总裁龚秀斌应邀出席会议。

会场高朋满座。中国科学院院士黄路生，中国工程院院士沈建忠，省科学技术协会党组书记郑庆顺，省农业厅副厅长、省畜牧兽医局局长郑惠典，华南农业大学副校长、省畜牧兽医学会理事长廖明，省农业厅副巡视员刘付启荣等领导嘉宾，以及行内科技精英、一线兽医等参加了此次盛会。

会议以“大会报告+专题讲座”的形式进行，包括闭门研讨会、大会报告、专场报告会（分为猪业、禽业和宠物三大专场）以及企业展示等板块。

30日上午，大会报告异彩纷呈，现场掌声雷动。黄路生院士讲授了题为《推动国家种业自主创新重大工程 构建现代畜禽育种体系》的报告，沈建忠院士阐述了报告《动物养殖中抗菌药物的使用》，中国农业科学院农业环境与可持续发展研究所研究员董红敏解读了《畜禽粪污土地承载力测算技术指南》。大会报告接地气、解谜团、引方向，气氛十分热烈。

期间，黄路生院士等嘉宾与集团领导钟世强、龚秀斌等亲切交流。郑庆顺、郑惠典、廖明等嘉宾莅临旺大集团展位参观、指导。

会议还举行了第二届“大华农杯”杰出科技工作者、杰出技术推广工作者、环保先锋颁奖仪式，以及“永顺杯”优秀论文颁奖仪式。



龚秀斌常务副总裁会见广东赣州商会来宾 共商健康大农业美好未来

■ 图文/集团营销中心

6月26日，集团常务副总裁龚秀斌会见了到访集团总部的广东省江西赣州商会（以下简称商会）会长庄席福一行。宾主双方就“健康大农业”等话题分享交流，共商“健康大农业”美好未来。

聚焦食品安全 清洁饲料应运而生

龚秀斌向来宾介绍了集团成立19年来的发展概况，全面阐述了“3C清洁饲料”的理念，着重讲述了集团用于保障饲料质量与安全的品控体系。他指出，从吃饱到吃好，这既是人之常情，也是生态主义的主张。而今，我国人均肉类年消费量已提升至40多千克，从一个侧面反映了人们生活水平相比以前已获显著改善。然而，诸如农药化肥不按规范使用、镉超标大米等事关食品安全的新闻案例并不鲜见。



龚秀斌说，旺大集团率先引入净能体系，建立氨基酸平衡、维生素、矿物微量元素、脂肪酸等模型及抗病营养新技术，赋予其最新科技产品的核心内涵是Clean The Feed（日粮清洁）、Clean Meat（肉品清洁）、Clean Environment（环境清洁），具有消化率高、排放少、生产过程清洁的节能型的明显特征，从源头解决消费者对食品安全的核心需求。

作为中国农业健康产业联盟（以下简称联盟）的副理事

长、全国执行秘书长，龚秀斌向客人们介绍联盟的基本概况。联盟于2015年5月在北京成立，农业部原司长冯玉林任理事长。其中，关爱健康、关爱环境、关爱后代是联盟的理念。

龚秀斌表示，联盟正以“技术+金融”为两大抓手，推动涉农产业的技术融合与产品升级，以实现农业健康产业发展、壮大。这与旺大集团“安全产品创造美好生活”的企业使命不谋而合。在联盟的平台和框架下，诚愿推进联盟与商会会员单位的平等互惠合作。集团监事会主席吴星和参与会见。

源于儿时梦想 “野果世界”生态创富

陪同庄席福来访的有商会常务副会长、广州创佳建筑模型有限公司董事长马华生，商会常务副会长、广东博皓复合材料有限公司董事长赖厚平，商会副会长、广东雅建建筑工程有限公司董事长陈仁忠，商会秘书长陶端春，以及商会秘书处工作人员。



在交流中，庄席福对旺大清洁饲料的理念表示欣赏，对生猪养殖业“公司+农户”的模式十分感兴趣。宾主双方一致认为，着眼于当前“大健康”、“大农业”产业发展势头，尤其在“健康大农业”领域，双方合作前景广阔，可有大作为！

也是广州市富百乐发展有限公司董事长。据了解，源于小时候的梦想，他于1995年在故乡承包数千亩山林，建立君子谷野生水果保护区。2008年，江西君子谷野生水果世界有限公司成立。君子谷主要包含君子谷野生水果保护区、君子谷野生水果种质资源圃（含野果主题公园）、君子谷野生刺葡萄选优品系生态种植园、君子谷野果酒庄、君子谷农民学校、君子谷野果酒博览馆等组成部分。依托家乡生态资源优势，带领公司走生态发展之路的他梦想成真，获得了成功，还带动了乡邻致富。



钟世强董事长龚秀斌常务副总裁会见 江西大余县政协主席邓金健一行

6月28日，集团董事长兼总裁钟世强、常务副总裁龚秀斌会见了到访集团总部的江西省大余县政协主席邓金健，大余县副县长彭民生、罗少贵，全国大余商会联合总会长张俊标等宾客。宾主双方就环保养殖及相关技术等共同关注的热点话题进行了交流。

会谈中，双方畅所欲言，气氛轻松而活跃。钟世强向客人介绍了3C清洁饲料的研发理念及其“高吸收、低排放、节粮型”的显著特征，阐述了当前畜禽粪污无害化处理的前沿研究进展。

龚秀斌讲述了集团19年来专注猪饲料的研发、生产、营销和用户增值服务的提升之历程。

邓金健、彭民生、罗少贵、张俊标等宾客先后发言。罗少贵表示，希望旺大集团将清洁养猪技术在大余推广、落地，帮助当地养殖业在环保新常态下健康发展。



集团董事长兼总裁钟世强

旺大集团常务副总裁龚秀斌

大余县政协主席邓金健

大余县副县长彭民生

大余县副县长罗少贵



南北精英再聚首 同频共鸣凝共识

■ 图文/集团营销中心

7月21日，旺大集团(第二届)价值营销高峰论坛在维也纳国际酒店(广州萝岗科学城店)开幕。集团领导钟世强、龚秀斌、姚继明，和来自集团五大事业部近二十家分子公司的总经理、副总经理、销售总监和营销骨干，以及集团有关职能部门的参会代表共六十余人参加。

回顾教槽料推广 展亮点明方向

在论坛首日，集团董事长兼总裁钟世强致开幕辞。紧接着，集团服务营销中心总监助理曹细辉作题为《箭头产品 旺大故事》的报告。报告结合各分子公司关于教槽料推广的“24条措施”执行情况与教槽料营销数据，既呈现了亮点，也指明了教槽料推广后续努力的方向。

江西旺大副总经理左桂泉讲述了报告《教槽料推广工作感悟》。报告既生动呈现了江西旺大在推广教槽料工作中的重视度、措施和成绩，也讲述了心得体会。上述两个报告全方位回顾了集团2018年“1号工程”教槽料推广的情况，也是对首届价值营销高峰论坛的后续工作作了阶段性总结。



集团董事长兼总裁钟世强



营销中心总监助理曹细辉



江西旺大副总经理左桂泉



共创机制汇共识 聚焦营销提效

接着，服务营销中心副总监潘超鹏作了题为《营销效率：如何吞噬我们的绩效？》的报告。他从“报表数据”、“要鸡汤，还是要机制”、“新时期绩效观与薪酬模式”等三个方面展开论述，提出旺大集团营销提效提升计划——“雷霆行动”，探索构建以3大机制、4个导向和31条措施来实现全集团营销提效。

与会人员围绕潘超鹏副总监的主题报告进行了长达一个半小时的分组讨论。讨论现场气氛热烈，与会人员畅所欲言。参与人员分成七个小组，就“雷霆行动”的3大机制、4个导向和31条措施开展研讨。他们以研讨的方式开启营销提效机制共创，凝结集体智慧，汇聚普遍共识，并对讨论结果分组进行了汇报。

同频共鸣真共创 开启提效征程

集团常务副总裁龚秀斌、集团副总裁姚继明、集团总裁助理兼全价料事业部总经理马朝明、集团人力资源中心总监胡宾、江西旺大总经理黄坚、集团研发中心副总监罗士津等领导对各小组的汇报作了点评。

钟世强对当天论坛活动作总结时说：“各位同事的点评讲得很好。大家做到了有共鸣、真共创、凝共识、齐分享。基于相同价值观的同频共鸣是共创的前提，我们开展营销提效的机制共创，是为了制定适合的机制用于执行与运用，开启全集团营销提效的新征程。”



营销中心副总监潘超鹏



机制引领营销提效 亮点频现好戏连台

■ 图文/集团营销中心

7月22日，主题为机制引领、模式发力、营销提效的旺大集团（第二届）价值营销高峰论坛开启第二天的议程，亮点频现，异彩纷呈，期间掌声不断，可谓“好戏连台”。

当天，集团董事长兼总裁钟世强作了论坛“战术篇”的首场报告《打造“机制+”的营销提效新引擎》。他阐述了什么是“机制”、“机制+”，并通过对机制引领、模式发力、营销提效等三个方面内容的详细论述，提出了以“机制+”作为全集团一切工作的引领；其论述立意深远、高屋建瓴，并将作为全集团营销提效乃至今后一个时期的旺大人和旺大事业的行动纲领。

期间，华南农业大学教授、博士生导师，旺大集团技术专家组组长傅伟龙莅临论坛现场，为营销将士们加油、鼓劲。

紧接着，集团服务营销中心副总监潘超鹏讲述了报告《营销公司化的模式设定》。他阐述了营销省区的定义、分类、架构、增量要求及其团队组织模式，介绍了集团有关营销公司化的试点安排。

潘超鹏总监还分享了报告《二论产品：箭身跟进 旺崽套餐》。报告详细而又生动地讲述旺崽套餐的推出背景及营销意义、内容及卖点解析、推广方案与安排等三方面的内容。

期间，还举行了动画片《旺大旺崽套餐》的首映式，以及旺崽套餐推广暨营销提效工作在旺大集团北方事业部的启动仪式，掀起本届论坛“战术篇”的高潮，也为本届价值营销论坛画上了圆满的句号。



◀ 集团董事长兼总裁
钟世强



▶ 华南农业大学教授
傅伟龙



◀ 营销中心副总监
潘超鹏



优布局谋突破|龚秀斌常务副总裁赴陕西参访调研

■ 图文/集团营销中心

7月30日-8月1日，集团常务副总裁龚秀斌赴陕西地区参观访问，听汇报、作讲座、访客户，一路风尘仆仆，密集开展陕西旺大调研、指导工作。

听汇报讲营销 授以渔鼓士气

7月31日-8月1日，陕西旺大8月份例会在陕西杨凌举行。集团常务副总裁龚秀斌和陕西旺大全体员工参加。陕西旺大总经理冯雄飞作工作报告。

听取陕西旺大的工作汇报后，龚秀斌对陕西旺大下一步的发展规划给予了指导意见，还讲授了价值营销培训讲座。

龚秀斌表示，陕西旺大要进一步优化西北市场产品布局，构建适应新的营销形势并符合西北市场特点的团队组织模式、市场打法和激励模式，尤其要重视和加强浓乳料的推广。他勉励陕西旺大营销将士要统一思想、突破自我，突破销量瓶颈，以价值营销模式推动营销工作上新台阶，并寄语营销将士发挥旺大教槽料“箭头产品”作用，打造旺大的“爆品”，开创营销工作新局面。



陕西旺大的工作会议

访客户话行业 畅交流共成长

在陕西期间，龚秀斌会见了陕西地区旺大产品的一位经销商，还访问了旺大产品的一家老用户——位于汉中市境内的拥有约600头母猪的养殖企业德隆牧业。

会见经销商期间，双方畅谈行业现况与趋势，就“浓乳料推广”、“饲料无抗化”等行业话题愉快地交换了看法。经销商表示，在南方地区，猪饲料定位于精准营养，这与当前西北市场饲料产

品的总体定位不相一致，希望旺大今后把精准营养技术、产品“嫁接”到西北市场来。

此外，在回访老用户德隆牧业期间，双方坦诚交流，并就下一步的深度合作达成了重要共识。



龚秀斌常务副总裁(右)与德隆牧业负责人会谈。

参访金石牧业 共话合作共赢

8月1日上午，龚秀斌一行参观访问了杨凌金石牧业有限公司。该公司董事长张锦轩会见了龚秀斌一行。双方共话行业格局变化与趋势，并就今后加强务实合作、实现互利共赢达成一系列共识。期间，在张锦轩的陪同下，龚秀斌一行参观了该公司生产车间、原料库等地。

陕西旺大领导冯雄飞等陪同参与了有关活动。



张锦轩董事长(中)，龚秀斌常务副总裁(左)参观厂房

喜报！创新无止境！旺大再添新荣誉

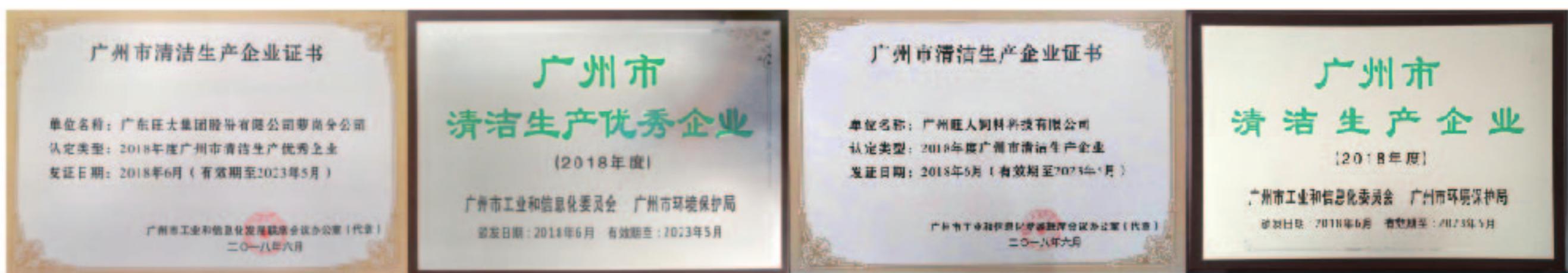
■ 图文/集团营销中心

我们只有一个地球，我们共有同一片蓝天。创立十九年来，旺大集团始终坚持可持续发展战略，积极响应政府关于清洁生产的号召，切实履行清洁生产的企业责任。

集团领导层高度重视所属企业清洁生产专项工程，重视清洁生产投入，在人力、物力、技术、资金投入等方面给予必要保障，不遗余力推进所属企业清洁生产项目的落地。集团采取诸如以高能效生产设备替代老旧设备、持续运用清洁生产工艺并推进工艺优化等一系列举措，推动节能降耗，增加生态效率，践行清洁生产。

根据《中华人民共和国清洁生产促进法》、《清洁生产审核办法》、《市工信委市环保局关于印发广州市“十三五”绿色清洁生产工作推行方案的通知》(穗工信〔2016〕17号)等有关规定，经广州市工信、环保部门联合组织清洁生产技术专家小组现场验收并评审通过，广东旺大集团股份有限公司萝岗分公司、广州旺大饲料科技有限公司分别被评为2018年度广州市清洁生产优秀企业、2018年度广州市清洁生产企业。

虽“成绩单”喜人，而清洁生产依然任重道远；为了碧水蓝天，旺大集团一直在努力！



钟世强董事长一行访问江苏中煤长江生物科技有限公司

■ 图文/集团营销中心

8月16日，集团董事长兼总裁钟世强一行访问江苏中煤长江生物科技有限公司，并与该公司总经理曹磊磊、党委书记刘明雷等领导举行会谈。

江苏中煤长江生物科技有限公司是江苏煤炭地质局所属，江苏中煤长江地质勘查集团有限公司全额投资的，以畜禽饲料生产研发为主，同时涉足原料贸易（饲料添加剂、大宗原料）以及生猪养殖的农牧企业，位于江苏省徐州经济技术开发区内；拥有瑞士布勒全自动预混合饲料生产线、牧羊全自动配合饲料生产线。

曹磊磊介绍了江苏中煤长江生物科技有限公司的概况，并对公司质量管理、品牌建设、科技创新等方面的情况作了讲述。钟世强分析了环保新常态下的行业形势，并分享了对产业链等方面的见解。双方就今后加强务实合作、实现互利共赢达成一系列共识。

期间，在江苏中煤长江生物科技有限公司有关领导的陪同下，钟世强一行参观了该公司预混料生产厂区、配合饲料生产厂区。

集团常务副总裁龚秀斌、集团副总裁姚继明等领导参与了上述活动。



金代乳引发的“送礼”轶闻

在市场上口碑极佳的旺大教槽料金代乳，怎么会与“送礼”扯上了关系呢？还引发一段轶闻？欲知详情，请看——

不远千里的会见

2018年4月1日，在黑龙江省哈尔滨市，尽管天气仍有一丝凉意，但这阻止不了旺大集团董事长兼总裁钟世强一行从辽宁沈阳出访哈尔滨的热情。他们究竟是为了何事，而风尘仆仆地驱车到哈尔滨来呢？

而就在启程前，钟董想：“带什么去哈尔滨好呢？”联想到旺大教槽料在市场上口碑极佳，他决定带上两包金代乳。

原来，在旺大集团北方事业部副总经理（时任河南旺大总经理）杜民、吉林旺大总经理杨志坚、沈阳旺大营销总监薛学鹏等人的陪同下，钟董按预定计划，到哈尔滨与一位年轻人会面。

这位年轻人会是谁呢？他，就是胡海龙，一位年轻有为的销售精英。

情投意合的畅谈

他们相遇了。一群志向相同的人，在酒店里畅谈北方市场布局。

期间，杜总向胡海龙介绍了旺大金代乳的产品特点“轻松过渡，10秒搞定”。接着，钟董说：“小胡，你还不了解旺大集团的产品，心里有顾虑是正常的。这次我特意带了两包金代

乳过来，送给你。你拿到猪场用户处试喂。然后，你再决定是否加盟旺大集团。”

惊艳众人的实证

胡海龙拿着这两包教槽料，先去到双城的洪景双猪场。他和用户一起将金代乳倒入料盆，小猪一下子就围过来，抢着吃。用户说，这太神奇了，从来没用过这样的产品，竟然过渡得如此轻松！随后，他又到了双城的杨惠芝猪场。在那儿，小猪抢吃旺大教槽料的情形与上一次的几乎一样。

两次试喂，收获了两次惊喜！看到旺大产品有这么好的饲喂效果，胡海龙加盟旺大的愿望更强烈了。于是，他主动打电话给钟董，表态要加入旺大集团。旺大集团向胡海龙伸出了橄榄枝，他如愿以偿。

茁壮成长的团队

入职后，胡海龙马上组建黑龙江地区的营销团队。在7月中旬，该团队组织召开了旺大产品推广会。上述两位用户应邀在会上讲述了各自见证的旺大教槽料饲喂情况，客户们踊跃订货……

在旺大集团北方事业部会议上，钟董说：“胡海龙是我‘送礼’送出来的销售精英。”胡海龙回应说：“是钟董事长对人才的重视，再加上金代乳优异的饲喂效果，把我吸引来的。谢谢旺大给予我施展才能的平台！”



董事长发声：产品与时俱进，“肯吃”始终如一

“取消添加猪同源性原料”——这次，旺大科技“应用一代、储备一代、研发一代”的研发理念派上用场了！

9月以来，非洲猪瘟持续频发，生猪禁运，猪农告急！中国农牧行业全民处于非洲猪瘟的防控热潮中……

9月15日，在山东济南举行第十四届大赢家论坛《迷局与出路：鲁粤农牧行业合作发展大会》上，旺大集团钟世强董事长发表主旨演讲，面向中国人民大学张利庠教授和全国农牧行业众多企业家，郑重阐述了对贯彻执行“64号公告”的原则立场。他说，旺大集团总公司、所有分子公司，自2018年9月13日20:00起，已经全面停止使用猪血浆蛋白原料，即公司全线饲料产品自该时刻起，都不含猪血浆蛋白原料。

钟董事长强调，正是因为我们长期秉承“应用一代、储备一代、研发一代”的产品研发理念，这不仅在为用户持续创造价值、企业可持续发展提供了核心竞争力，客观上也为本次农业部要求“取消添加猪同源性原料”之际，确保产品平稳过渡提供了有效支撑。



■ 图文/集团营销中心

旺大集团荣获“改革开放40年 广东饲料业发展——卓越贡献奖”

■ 图文/集团营销中心

12月8日，主题为“整合求变 高质量发展”的2018年广东省饲料行业年会在清远狮子湖喜来登度假酒店举行。旺大集团董事长兼总裁钟世强、集团监事会主席吴星和等应邀出席。

本次年会分为第七届广东饲料业发展战略高层论坛，无抗饲料、环保技术产品展示专场，年会晚会等几个板块。行业领导、专家学者、企业代表等齐聚一堂，分享观点，交流思想，共话行业发展。

其中，“改革开放40年 广东饲料业发展——卓越贡献奖”授牌仪式在年会晚会上举行。旺大集团荣获“改革开放40年 广东饲料业发展——卓越贡献奖”，吴星和主席代表旺大集团上台接受授牌。





逆势生长，沈阳旺大隆重开业！

■ 图文/集团营销中心

9月20日的沈阳，秋高气爽、艳阳高照，沈阳旺大科技饲料有限公司举行了盛大的开业庆典。这是旺大集团今年以来在北方成立的第四家公司，拉开了集团响应国家南猪北养号召、布局东北产业集群的崭新序幕。

集团董事长兼总裁钟世强，华南农业大学博士生导师、旺大集团技术专家组组长傅伟龙，北方事业部副总经理杜民、集团服务营销中心总监潘超鹏、沈阳旺大总经理桑树旺、吉林旺大总经理杨志坚、唐山旺大总经理刘天阳等领导、嘉宾莅临典礼现场，伴随着鞭炮齐鸣，为公司隆重揭牌。

钟世强董事长发表了热情洋溢的讲话。他深情回顾了集



团19年来的发展历程,介绍了集团研发团队的技术底蕴,清晰描画集团布局北方的战略和今年以来取得的成绩,要求所有员工爱岗敬业,人人做品管、人人是窗口,为客户提供更好的产品和服务。

傅伟龙教授在简短的致辞中说,北方事业部发展很快,看到沈阳公司这一帮年轻有活力、有梦想、有担当的管理团队,很有信心。他勉励公司全体同仁,牢牢抓住南猪北养的大趋势,提供更好的产品和服务为客户创造更大的价值,为国家进步多作贡献。

沈阳旺大总经理桑树旺简要介绍了公司几个月来的筹备及市场发展情况,在市场艰难的大背景下,有集团各级领导的坚强领导,经过人员招聘、制度培训、流程学习等过程,顺利的完成试运行,保质保量的完成生产任务。公司逆势发力、稳定增长,取得了很好的业绩。桑总现场介绍了奋发进取的公司经营管理团队。

沈阳旺大中控员王金光代表全体员工工作郑重承诺:将以最饱满的热情、最积极的态度,不折不扣执行公司质量标准,保质保量完成公司下达的任务,为企业发展提供最优质的产品。

沈阳旺大位于沈阳市经济技术开发区,于2018年5月末正式筹建。公司拥有完善检验设备和两套先进的生产线,年产能10万吨/年。

相信在不远的将来,沈阳旺大在集团的方针指导下必会成为东北饲料行业一颗璀璨的明星。



◀ 集团董事长兼总裁
钟世强



华南农业大学教授 ▶
傅伟龙



◀ 沈阳旺大总经理
桑树旺



沈阳旺大中控员 ▶
王金光





总裁挂帅 旺大第三代产品模式呼之欲出

■ 图文/集团营销中心

3大部门联动、6场跨部门研讨会碰撞、近20家分子公司参与共创、历时138天悉心策划、逾1000例实证验证……七月骄阳似火，意气风发的旺大人不畏艰辛、锲而不舍连日攻关的成果“旺大第三代产品模式”正逐步褪去神秘面纱，即将耀世登场！

科技先行 厚积薄发

创始于2000年的旺大集团19年来产品零事故、零投诉，广受用户称道；旺大集团始终坚持以科技为导向，其重视科研投入与产品研发、率先倡导和践行“大幅领先国家标准做产品”的理念被广为传颂。

从传统饲料日粮到3C清洁饲料，引入净能体系的旺大集团建立了各种营养需要模型和抗病营养等新技术、新工艺，从配方到原料采购，再到生产、产品仓储，做到“日粮清洁”、“肉品清洁”、“环境清洁”。

而旺大集团19年创业风雨路的一大亮点，便是凝聚旺大人多年汗水、心血的成果——旺大箭头产品“优代乳系列教槽料”的推出。

优代乳系列教槽料一经面世，就一炮而红，业内口碑令人津津乐道；其以开食快、吃得多、转料易的绝对优势力压群芳，顽强攻克断奶掉膘三大顽疾，实现猪崽断奶——轻松过

渡，10秒搞定！

联合攻关 雕琢精品

2018年伊始，精益求精、追求产品品质至臻完美的旺大人就启动了崭新一代产品模式的研发。集团总裁办公会、研发中心、服务营销中心联合强力推动研发，召开了不少于6场跨部门研讨会，逾10家分子公司参与共创。历时138天悉心策划的“旺大第三代产品模式”呼之欲出。

集团董事长兼总裁钟世强、集团副总裁姚继明对产品模式研发创新高度重视，先后主持多次跨部门会议开展深度研讨。总裁挂帅推进此项重点工程，逐一清理影响该工程落地的一个又一个障碍。研发中心与服务营销中心建立了协商机制，密切沟通。

期间，研发中心项目总监张英东、副总监罗士津和服务营销中心副总监潘超鹏、副总监谢齐红、总监助理曹细辉等屡次会商。参会人员坦诚交流，各抒己见，反复研讨，新产品模式方案几易其稿。与此同时，逾10家分子公司参与新产品模式方案的共创，反馈了大量市场信息和用户评价。

至今，凝聚集体智慧的新产品模式的技术指标、宣传推广方案等已获清晰厘定，千呼万唤始出来的旺大第三代产品模式即将登台亮相，敬请期待！

钟世强董事长会见山东威八戒养猪专业合作社来宾

■ 图文/集团营销中心

11月16日，集团董事长兼总裁钟世强会见了到访集团总部的山东省文登市威八戒养猪专业合作社来宾及部分规模猪场客户代表一行九人。集团常务副总裁龚秀斌、副总裁姚继明参与会见。



有朋自远方来，不亦乐乎？会谈伊始，钟世强董事长代表集团对客人的到来表示欢迎。他介绍了旺大集团在山东地区的业务布局与发展情况，表示集团今后将继续推进山东地区市场业务的发展，希望与广大客户建立和保持长期、稳定的互惠互利合作关系，实现共赢发展。



姚继明副总裁阐述了集团的研发理念和研发方向，并介绍了集团安全检测中心的有关情况。集团安全检测中心是华南预混料行业首家饲料安全检测中心，可开展180多项质量控制监测指标的检测工作。



集团服务营销中心总监潘超鹏作了题为《旺大集团：3C清洁饲料技术领跑者》的演讲。演讲从行业变迁新格局、用户价值新界定、旺大产品新理念等三方面，对集团的产品理念、产品定位以及旺大3C清洁饲料的特点作了阐述。

山东省文登市威八戒养猪专业合作社有280余个养猪户。该合作社来宾宫在虎介绍合作社的运营情况。

山东地区客户代表王德亭经营存栏母猪300余头的养猪场。他对旺大畜牧总经理周柏青的营销与服务工作给予了充分肯定，并指出“旺大的乳猪开口料（即教槽料，编者注）的确不错，可以打90分以上”，同时也提出了产品使用反馈。



威八戒养猪专业合作社宫在虎发言



客户代表王德亭发言



旺大集团荣获“改革开放40年 广东饲料业发展——卓越贡献奖”

12月8日，主题为“整合求变 高质量发展”的2018年广东省饲料行业年会在清远市狮子湖喜来登假日酒店举行。旺大集团监事会主席吴星和等应邀出席。

会议分为第七届广东饲料业发展战略高层论坛，无抗饲料、环保技术产品展示专场，年会晚会等几个板块。行业领导、专家学者、企业代表等齐聚一堂，分享观点，交流思想，共话行业发展。

其中，“改革开放40年广东饲料业发展——卓越贡献奖”授牌仪式在年会晚会上举行。旺大集团荣获“改革开放40年广东饲料业发展——卓越贡献奖”，吴星和主席代表旺大集团上台接受授牌。

■ 图文/集团营销中心



喜报！刚刚，旺大母猪料又获殊荣

■ 图文/集团营销中心

12月15日-16日，2018中国生猪业风云会暨《农财宝典》新牧网年会在广州华钜君悦酒店举行。旺大集团服务营销中心总监潘超鹏应邀出席。

本次会议举行了12场报告和2场圆桌论坛。专家学者、企业代表等齐聚一堂，分享观点，交流思想。

其中，“2018中国生猪业风云榜颁奖典礼”在16日上午举行。旺大集团“2026哺乳母猪预混合饲料”被评为2018中国生猪业产品榜“年度最具影响力母猪料”。潘超鹏总监代表旺大集团上台接受授牌。





喜报！创新无止境 旺大再添新荣誉

■ 图文/集团营销中心

12月21日-23日，畜禽养殖污染控制与资源化技术国家工程实验室(下称“实验室”)2018年度工作会议暨第一届理事会第三次会议在湖南长沙举行。旺大集团副总裁姚继明出席会议。

会议对实验室的年度工作进行了总结。期间，举行了实验室分中心、共建单位、协同创新单位和实验示范基地授牌仪式。旺大集团被授予“畜禽养殖污染控制与资源化技术国家工程实验室协同创新单位(2017-2020)”与“畜禽养殖污染控制与资源化技术国家工程实验室实验示范基地(2017-2020)”称号。姚继明副总裁代表旺大集团上台接受授牌。

据了解，该实验室组建于2016年10月，由中国科学院亚热带农业生态研究所联合国内外在畜禽养殖污染控制与资源化利用方面有研究、开发、转化和推广优势的科研院所、高校和大型生产企业合作共建。实验室有如下6个主要研发方向：畜禽精准饲养与养殖污染源头减控技术与装备研发平台、畜禽养殖污水高效处理成套技术与装备研发、畜禽粪便资源化利用技术及装备研发、沼液沼渣和恶臭无害化处理与资源化利用技术及装备研发、畜禽养殖与生态循环农业种植配套技术研发与集成、畜禽废弃物处置数据库集成开发与全链条技术工程化。

2014年，旺大集团与中国工程院院士、中国科学院亚热带农业生态研究所首席研究员印遇龙合作建立院士工作站。旺大集团引入净能体系，建立氨基酸(平衡)等模型，运用动物营养新技术，对低蛋白日粮配方技术的研究开展了大量的工作，形成了独特的清洁饲料产品的技术标准，进而推出了具有消化率高、排放少、生产过程清洁的节能型的显著特征的旺大3C清洁饲料。

其中，旺大3C清洁饲料中的“低蛋白日粮”配方技术研发思路与中国饲料工业协会于今年10月26日批准发布的《仔猪、生长育肥猪配合饲料》团体标准中关于低蛋白日粮技术运用思路完全一致。在低蛋白日粮配方技术的研发上，旺大走在行内前列，而且在减抗、低氮低磷、低微量元素、低重金属元素等饲料技术的研发进程上取得阶段性成果。

如今，实验室的共建单位、协同创新单位、实验示范基地总数已逾百家。在这些单位中，既有从事饲料添加剂研发、饲料配方设计的院士工作站，也有从事畜禽养殖污水处理、畜禽粪便资源化利用、畜禽养殖与生态循环农业种植配套技术研发的院士工作站。旺大参与实验室的工作，可在技术合作交流机制下借鉴行业上、中、下游各相关单位的成功经验和做法，将加速在无抗、低蛋白日粮、低铜低锌、低微量元素、低重金属元素、低霉菌毒素等饲料技术的研发工作。



黄坚：打造高效、稳定的团队，从“上司”抓起

“

编者按

7月22日，集团董事长兼总裁钟世强在集团(第二届)价值营销高峰论坛作“战术篇”的首场报告《打造“机制+”的营销提效新引擎》。报告立意深远，高屋建瓴，提出以“机制+”作为全集团一切工作的引领，并将作为全集团营销提效乃至今后一个时期旺大人和旺大事业的行动纲领。

当前，“机制+”已成为集团上下热议的焦点话题。为帮助大家准确理解“机制+”的内涵，并更好地践行“机制+”，我们将持续发布数位集团领导论述如何践行“机制+”的文章，敬请各事业部、分子公司关注。

”

一个企业的发展新活力源于机制改革与创新。集团华中事业部总经理兼江西旺大总经理黄坚认为，“高薪严管”的激励方式很好，但在预混料行业，人员淘汰率不宜太高；企业要珍惜人力成本，带兵的人更要爱护好自己的将士。他指出，打造高效、稳定的团队，从“上司”抓起！

营销工作 焕然一新

2018年，服务营销中心总监潘超鹏到任以后，提出了“共鸣、共创、共识、共享”的工作理念，获得不少同仁的认同。同时，集团营销工作流程在逐步理顺，这是有目共睹的。比如说，在新的营销形势下，在适应不同市场的团队组织模式、市场打法、激励模式的构建这一重要课题上，服务营销中心作

出了有益的探索。从年初到现在，各种各样的营销新思路、新举措先后被提出，我感觉到这给我们带来新的气象，也带来了很多新鲜空气。

无论是“聚焦箭头产品，讲好旺大故事”的营销思路与具体实施细则——“24条”措施，还是集团营销提效提升计划“雷霆行动”中的3大机制、4个导向和31条措施，这些方案的出台，的确令人耳目一新。虽然，在以前我们都曾或多或少地提出并实施过相似的举措，但未曾归纳起来并以整体方案的形式集中、系统地推行。

此外，服务营销中心不仅紧抓市场热点，还以满足市场需要、直击市场痛点为直接目的，对营销、产品体系作出新规划、新调整；与此同时，也不失时机地推出加速布局新市场的

新举措。

在总基调为“规范高效、突破发展”的二五计划指引下，集团吹响了冲刺IPO的强劲号角。可以预见，在不久的将来，把这一套由新营销形势下营销团队的构建，产品的规划、梳理，以及中长期营销规划这三者组成的组合拳打下去，我们的面貌会有大的变化，我相信。

精彩点评 入木三分

回顾集团第二届价值营销高峰论坛上各小组代表的汇报发言，我感慨良深。

从发言中，我看到陕西旺大总经理冯雄飞流露出“西北狼”的“狼性”，应该讲，“吃肉”的水平不一般。

唐山旺大总经理刘天阳的发言，体现了运营的有效性和熟练度，而且水平高，有工匠精神。

第一次听到高安旺大总经理饶余的完整报告，他的整体思维模式很接地气，有思维、有想法。

广州旺大海南大区经理徐学工从原来的人力资源岗位转到销售岗位，很不容易，但他的思维模式中确实有非常强的人力成本意识，我非常赞同。

而福建旺大总经理刘术强的精神应该值得我们很多人学习。他在竞争激烈的福建市场，当时受到了业内两大巨头的压制，却不畏艰险、勇于挑战、敢于亮剑，在残酷的商战中血拼到底，自己带领团队在竞争中存活下来了。我曾经讲过一句话，从“死人堆”里爬出来，不简单！这是一种精神，这种精神值得我们在座的很多人学习。

双向激励 提升效能

一个企业的发展新动力源于机制改革与创新。但对于团队的个体而言，我想从精神激励、物质激励、双向激励这三个

方面作简要评述。

倘若一个人的精神激励主要来自于鸡汤文，这些“鸡汤”喝多了也不好。如果物质激励与个人努力不相匹配的话，个人每月收入还抵不上房贷的月供额，这样谈不上工作的持久，更谈不上发展。

如果单纯以高水平的物质激励来激发员工的工作积极性，这将要耗费企业很大一笔支出。但如果企业不能一下子承担如此大的支出，又怎么办呢？那可采用以业务的增量来实施激励，这也能激发员工的积极性。

如果给予员工以好的发展平台，辅以一定范围的市场或区域来经营，再配套相应的奖罚与升降机制，做得好的能得奖励也获提升，奖勤罚懒，优升劣降，这种包含正向、负向激励的双向激励机制，可提升企业效能，我认为是科学的。

珍惜成本 爱护将士

“高薪严管”的激励是很好的一种激励方式。但我不太赞同在我们预混料行业有太高的人员淘汰率。如果人员淘汰率太高了，就是说明在招人把关的时候放了水。因为如果放水放多了，打个不恰当的比方，这就与搞养殖的人“淘汰后备母猪”是一样的，（后备）母猪淘汰率太高，那就是后备母猪没养好。这是个人观点，不一定对。但我想指出，要珍惜我们的人力成本。

按人力资源管理的内容、观点及方式来说，基层人员流失得多，首先追究的是其直接上司的责任。直接上司的原因占人员流失情况原因的50%以上。带兵的人，一定要爱护好自己的将士。如果爱护不好，不是说你能力不行，首先要考虑的是我们自己是不是称职。因此，我认为，不仅要珍惜我们的人力成本，更要爱护我们的将士；打造高效、稳定的团队，从“上司”抓起！



胡宾：诠释旺大文化落实营销提效要靠“制度+行动”

“

编者按

7月22日，集团董事长兼总裁钟世强在集团(第二届)价值营销高峰论坛作“战术篇”的首场报告《打造“机制+”的营销提效新引擎》。报告立意深远，高屋建瓴，提出以“机制+”作为全集团一切工作的引领，并将作为全集团营销提效乃至今后一个时期旺大人和旺大事业的行动纲领。

当前，“机制+”已成为集团上下热议的焦点话题。为帮助大家准确理解“机制+”的内涵，并更好地践行“机制+”，我们将持续发布数位集团领导论述如何践行“机制+”的文章，敬请各事业部、分子公司关注。

”

回顾集团第一届、第二届价值营销高峰论坛，集团人力资源中心总监兼总裁办公室主任胡宾认为，两届论坛圆满成功举办，而且办得有新意、有效果；无论在形式上还是内容上，可以说都让人感到耳目一新。尤其是在集团第二届价值营销高峰论坛上，钟董事长关于“机制+”的重要讲话，以及当中的多场精彩讲座，让他深有感触。他指出，诠释旺大文化落实营销提效，要靠“制度+行动”。

以“形式+内容” 固化共识、成果

两届论坛的宗旨同为“共鸣、共创、共识、共享”，目的也十分明确；通过嘉宾演讲、分组研讨、分组汇报等方式，寻求

共识最大公约数，旨在让方案变得可执行。我相信，参与这两届论坛的人员，如果带着心与思想参与的人一定是有收获的。

关于会议的形式和内容，我们会经常听到这样论调，“多来些干货，不要那么多的形式”。也会经常听到抱怨“会议太多，应多干些实事”。而在我看来，会议是一个组织开展工作、促进沟通、提升效率的重要形式。会议不能说不重要，关键是要开出应有的效果来。其实，形式和内容，我认为这两者都很重要。

干货是实用的东西，就如“快餐”，可以填饱肚子，但其营养均衡吗？太多杂乱的干货就像是长期吃“快餐”，势必影响

消化功能；只是追求干货，这会影响体系的形成，影响我们把思想行动统一到公司发展战略意图的大局上来。

“干货”论调倡导的是拿来主义。经营管理者要把我们自己的经验总结出来，形成可以复制的有实效的推广模式，这才是我们真正需要的干货，是通过组织各种会议、培训选择性形成的结果。

只强调内容，不注重形式，即使是有用的东西也是呈零乱的状态，对我们工作的促进也只是暂时的；没有一定的形式，固化不了我们的共识、成果。因此，我认为，应当采取适宜的会议形式，并长期坚持下去。举例来说，我们在举行会议前唱国歌、唱《旺大人之歌》，在最近一个时期比较密集地做，现已将之固化下来了。这样做，“形式”会改变团队的心态、心智，固化团队的共识、价值观，保证了会议的宣传效果，确保会议有成效。举一反三，在工作上也是如此。因此，形式和内容同等重要，二者不可偏废。

以“制度+行动”诠释旺大文化

本次会议提到了“鸡汤”与机制的问题。我们集团要实现营销提效的目标，需要机制的引领。在企业管理上，怎么看待鸡汤与机制呢？我认为，鸡汤和机制，对于企业员工个体而言，都是需要的；而对于团队、组织来讲，两者更是不可或缺。

在当下信息爆炸的时代，鸡汤层出不穷。鸡汤对于单一个体来说，那是各取所需，各有所获。但对于一个企业、一个组织来说，题材不同、中心意思各异的鸡汤，很难有效地促进组织成长。我们旺大集团这个组织需要的鸡汤是什么呢？旺大精神、旺大价值观、旺大的愿景就是我们旺大的鸡汤。

“成长”，这十六个字我们都能背，但是诠释这十六个字的具体行为和标准是什么？怎么样才能做到“从心沟通”呢？如果只是在办公室里、餐桌上谈笑自如，看起来很和谐，而这并

不是“从心沟通”。真正的“从心沟通”，是在关键的时间节点，或者说发生冲突的时候，相互尊重，换位思考，能妥善地通过沟通协调处理好存在的管理问题，促进我们的工作，这才是“从心沟通”的真正内涵。

有一个正式而标准的注本。这个注本不仅仅是文字上的，还有我们制度上、方案上、沟通上、行为上的原则性规范性的表述。

很不够。怎么样通过我们的制度管理、工作计划，去实现旺大的愿景呢？这正是需要我们着手要去做的，要研究我们组织的鸡汤的“烹调工艺”与“食用方法”。

以“帮扶+指导”落实“雷霆行动”

集团的营销提效计划“雷霆行动”明确提出以3大机制、4个导向和31条措施来实现全集团营销提效。既然计划出台了，说明集团领导是认可并希望要去执行的。在分子公司发表看法时，诸如“很好”、“认同”等的赞同声音不断。同时，分子公司也提出了在实际执行上存在的困惑。这是我们需要面对和解决的问题。

集团提出“雷霆行动”，不仅仅是让大家对此表一表态，而是让大家去考虑该怎么去落实。集团可以把“雷霆行动”制度化，为实施“雷霆行动”出台一个指导性的行动方案。有关职能中心对分子公司进行帮扶，人力资源中心联合服务营销中心针对各个分子公司的具体情况进行现场指导，目的就是把“雷霆行动”的各项要求落实好，实现全集团营销提效的目标。

一言以蔽之，企业文化是土壤，机制是基石框架，行动方案是雕工器具，我们应正确处理这三者的关系，细心做好这三方面的工作，旺大基业一定会百年长青。



马朝明：“三足”全“鼎”方立

“

编者按

7月22日，集团董事长兼总裁钟世强在集团（第二届）价值营销高峰论坛作“战术篇”的首场报告《打造“机制+”的营销提效新引擎》。报告立意深远，高屋建瓴，提出以“机制+”作为全集团一切工作的引领，并将作为全集团营销提效乃至今后一个时期旺大人和旺大事业的行动纲领。

当前，“机制+”已成为集团上下热议的焦点话题。为帮助大家准确理解“机制+”的内涵，并更好地践行“机制+”，我们将持续发布数位集团领导论述如何践行“机制+”的文章，敬请各事业部、分子公司关注。

”

一个企业的发展新活力源于机制改革与创新。集团总裁助理、全价料事业部总经理马朝明表示，钟董事长的“机制+”重要讲话从机制引领、模式发力、提质增效三个方面作了深刻阐述，一语中的、入门三分，集团各位同仁要把“机制+”贯彻到工作中去。他郑重指出，在“机制+”的落地实践中，有三大关系亟需厘清。他比喻道：如果把“机制+”的落地视为一个鼎，而这三大关系宛若鼎的三个足；“三足”全，“鼎”方立！

在集团（第二届）价值营销高峰论坛中“机制引领”这一课，可以说，对我们上上下下形成了一个共识，那就是我们怎么去研究与运用考核、激励机制，调动全员的积极性，最终目的是要发展旺大。

咱们旺大有两个东西非常值得赞赏。第一，旺大的名字取得很好，旺大——兴旺壮大；第二，《旺大人之歌》的歌词写得很好。歌词中我体会最深的是“每天进步百分之一”。如果我们旺大人都真正做到每天进步百分之一，每年工作日有两百多天，一年下来，个人能力与素质都会有很大的增长和提高，企业业绩与管理都会有成倍的提升。

工作每天进步百分之一，一天做下来并不难，难的是持之以恒。如果我们对切合实际的工作目标制定了科学的目标考核机制、激励机制等，激发企业活力、提升效能，达到了预定目标，这就是机制所体现的魅力。我觉得我们现有的机制还是有值得提升的空间。现在董事长点这一课，正是因为“机

制”的重要性。

机制发力 兴旺壮大

改革开放至今已有四十年。中国为什么跃升为全球第二大经济体?在改革开放前,国家很穷,人们吃不饱穿不暖。为什么在这四十年里,我们国家发展得这么快?我认为,就是因为一个转向。

1978年,党的十一届三中全会实现了思想路线、政治路线、组织路线的拨乱反正,决定摈弃“以阶级斗争为纲”的口号。党的十一届三中全会召开以后,党和国家的工作重心转向以经济建设为中心,实行改革开放。这一重大转向先从农村开始,实行包产到户。原来亩产量多年来在四五百斤徘徊,一跃实现亩产千斤甚至一吨的突破。随后,又进行城市经济改革、政治体制改革,如股份制转制、人事制度改革、分配制度改革等逐步实施。通过改革,我们国家富强了,世界各国对中国的发展成就赞叹不已。靠什么?——人还是中国人,靠的是机制的一个转向。

旺大要兴旺、要壮大,没有好的机制,人才留不住,引进了也没激情,长期原地踏步,甚至是走一步退一步,那将永远前进不了。大家知道,你不前进,别人前进;现在市场竞争很激烈,市场竞争不仅是大鱼吃小鱼,更是快鱼吃慢鱼,效率大于效益。如果说企业上下讲人际关系,那就离关门非常近了。我认为,我们需要一个合理、好的机制。只有实行合理、有效的机制,才能增加活力;有了活力,企业才能发展壮大。董事长的“机制+”重要讲话一语中的、入门三分,另外服务营销中心的一系列部署也做得很好,我们各位同仁要把“机制+”贯彻到工作中去。

系统策划 分步推进

同时,我认为要处理好如下三个关系。

第一,要正确处理好现有考核机制与贯彻执行“机制+”的时间关系。

机制改革,旨在激发员工活力、提升效能。其中,一定要加大考核、奖惩的力度,对于员工队伍中一些“老油条”、没有业绩的业务员,该淘汰的淘汰。但假如明天回去马上就修改、

调整有关制度,新旧机制衔接得不好的话,可能局面就会轰轰烈烈、乱七八糟,那下半年的任务怎么完成呢?因此,要处理好贯彻执行“机制+”的时间关系,采取“打补丁”的方式比较合适。而在大的方面,等到今年11月、12月思考明年的方案的时候,可以大动。

第二,要正确处理好主要指标与辅助指标的关系。

现在我们经常会遇到一个难题,不招人吧,完不成销量等主要指标;招人吧,有时招到的人又没有销量,如果将其淘汰了好像又没人了,不淘汰的话,又变成“老油条”了。我认为,分子公司总经理首先要考虑主要指标,就是销量和利润的完成,“黑猫白猫,抓住老鼠就是好猫”,首先得把销量、利润的主要指标给完成,再逐步实现其他管理辅助指标。如果因为考虑人均月销量指标是25标吨还是80标吨,制约了你的发展,就因噎废食了。

第三,要正确处理好短期利益和长期投入的关系。我说的投入不一定就是资产投入、项目投入,还包括市场投入、人才、技术等。

很多大企业都开展储备人员的培养。比如说,起初有10位培养对象参与系列培训,也许最终培养成功的有3到5位。这些人工成本应当要投入,否则队伍不能壮大甚至萎缩。同理,以与经销商客户合作的例子来说,可能某客户在一年的前三个月的经销是亏本的,也许分子公司就终止合作了;但一年周期中,若该客户当年后八九个月的经销是赚钱的,全年综合看来却是赚钱的,这样的市场投入就是值得的。

如果没有上述人工成本投入、市场投入,队伍不稳定或队伍素质参差不齐,客户又抓不住,这是发展不起来的。为此,我们应该要建立健全更加科学规范的分子公司经营和干部评估机制,一个分子公司总经理的综合考核评估原则上要看三到五年。倘若分子公司总经理考核周期为一年,他明年是否连任不清楚,就不愿意或不敢投入,因为投入直接影响当年利润;而考核期定为三到五年,他就愿意投入,即使前一段时间亏一点但不要紧,而在后一段时间能获得更多利润,他就敢这么做。集团总部应重点考核中长期投入与利益,这样集团才能可持续健康发展。



罗士津：高薪严管，重在对员工的“点检”和“帮扶”

“

编者按

7月22日，集团董事长兼总裁钟世强在集团(第二届)价值营销高峰论坛作“战术篇”的首场报告《打造“机制+”的营销提效新引擎》。报告立意深远，高屋建瓴，提出以“机制+”作为全集团一切工作的引领，并将作为全集团营销提效乃至今后一个时期旺大人和旺大事业的行动纲领。

当前，“机制+”已成为集团上下热议的焦点话题。为帮助大家准确理解“机制+”的内涵，并更好地践行“机制+”，我们将持续发布数位集团领导论述如何践行“机制+”的文章，敬请各事业部、分子公司关注。

”

回顾集团(第二届)价值营销高峰论坛上钟世强董事长关于“机制+”的重要讲话，以及服务营销中心总监潘超鹏所作的《营销效率：如何吞噬我们的绩效？》等报告，集团研发中心副总监罗士津表示，聆听了上述课程，非常有感触。他指出，潘总监在报告中所提出的旺大集团营销提效计划——“雷霆行动”的可操作性非常强，在实施过程中有三大方面亟需重视；如果全集团上下均不折不扣地做到“雷霆行动”的各项要求，那么旺大在未来的日子登上更高的台阶，就指日可待了。

“高薪严管”制度化 实施反倒简单

我们集团要实现营销提效的目标，需要机制的引领。在管理上，那“鸡汤文”到底还需不需要呢？我认为，“鸡汤文”肯定还是需要的，但太多也不好。因为用于推进营销提效的相关机制的实施，涉及到企业管理，而管理则是一门艺术。管理类似于打太极拳，有形于无形，无形于有形，看起来很难，对吧？

但实际上，我倒是认为管理做起来是比较简单的，因为它有很多制度化的东西。不妨举例来说，对于“高薪严管”，我是非常认同的。比如说，温氏食品集团股份有限公司、华为技术有限公司这两大企业，实行的是真正意义上的高薪严管。它们有各自相应的薪酬制度，其薪酬制度就规定了职员履职

表现与职业水平决定其薪资层级。换而言之，员工根据当年做了什么事情，就知道自己下一年薪水能拿多少钱。

营销主管更应清楚如何帮业务员“赚钱”

在本职岗位要做什么事情，各分子公司的营销主管自己要先弄明白。我认为，营销主管首先要明晰的是，应该怎么帮业务员提高业务能力；第二，应当清楚该怎么做才能更好地监督业务员是否执行了公司的决策、有没有执行到位，作为管理者有没有有效的点检管理措施；第三，应当清楚业务员能不能完成目标。

综合这三点，说到底，营销主管不仅要懂得“知人善用”，更应当清楚怎么样去帮业务员“赚钱”。我认为，业务员赚不赚得到钱是主管的事情，而不是业务员本身的事情。如果业务员有这样的业务能力，他可能就做主管了；如果他本来没有这样的业务能力，这就需要主管去指导他如何去赚钱，怎样去赚更多的钱。

攻坚“雷霆行动”三大方面亟需重视

“雷霆行动”明确提出以3大机制、4个导向和31条措施来实现全集团营销提效。对于“31条措施”，各个分子公司在以往肯定都或多或少执行过其中的一些，可能有十几条，或者是20条，又或是30条。既然实施过，但成效怎么样呢？分子公司也许会这样回应，措施以前都执行过了，但终究没有做好。究其原因，我认为原因有如下三个方面，在实施或者说攻坚“雷霆行动”时，亟需引起高度重视。

第一，集团分子公司总经理对产品和市场的了解程度。

作为分子公司的掌舵者，总经理对我们整个集团的产品的了解有多少？对自己当前所管辖的市场的了解程度又有多少？其中，他所管辖的市场有多大的容量，需要制定什么样的营销政策，需要多少位业务员，要安排哪几位业务员去做，而在当中谁跟谁一起搭档……如果总经理对上述情况均了如指掌的话，我相信，他肯定能把所管辖的市场做好。

第二，总经理对各项营销工作落实情况的跟踪程度。

业内有的公司管理者对业务员的工作过程跟踪得非常到位，对营销的进展十分清楚。而我们的公司存在一个显著的问题，那就是方案、制度都不缺，而是执行不到位。比如说，会议当天，在会议室上宣读了方案、制度，与会的同事都说好、都表示要去做；但出了门，就没有一个人记得了。

第三，是产品运用的策略。

曾有同事提问过，在某个市场推广教槽料是亏本的，那还要不要继续卖？我觉得，这又回到“产品四象限”的问题。

简单说来，产品可分为形象产品、销量产品、阻击产品、利润产品等。如果某种产品在营销策略上是充当“阻击产品”的角色，我认为，在做该“阻击产品”的推广上，可以不赚钱，而亏本就不要做了。假如在短期内，比如说半年时间里，销售该产品也许确实没有赚到钱，但销量做上去了，带动了公司其他产品跟进、上量，一年下来，综合来看却是赚钱的。这是产品运用的一种策略，如运用得好这更是一种战术。总经理对所管辖市场的每个区域能否规划好产品的运用策略，直接关系到分子公司营销目标能否达成。



Mother milk

旺大奶奶 高免疫 高成活



广东旺大集团股份有限公司

地址：广州市科学城彩频路广东软件园9号B座1002
电话：020-32031868 传真：020-32031918

邮编：510663 网址：www.wangdafeed.com

