

彩虹行动系列特稿 | 成都海大:

“一商一策划”，有效抢抓客户

为期4个月的彩虹行动，在各个战队的摇旗呐喊中正式收官，不少表现突出的分子公司在评比结果中名列前茅，成都海大正是脱颖而出，荣获猪料线的一等奖，充分体现了其拼搏奋进的铁军精神以及协助共赢的团队精神。



彩虹行动启动会

坚持八字方针，猪料成绩更上一层楼

为顺应集团总部的号召，成都海大风风火火地开展彩虹行动。公司杨总高度重视，落实召开启动会，在确定行动目标后，马上对每个员工进行动员及宣贯。

对内务团队而言，抓生产、控品质、提服务，保质、保量、保供应最关键；对销售团队而言，只有强化执行力，不断提高自身业务水平，才能把“维稳、开发、挖潜、挽回”渠道建设八字方针切实落到实处，不断开发新客户，挖掘潜力渠道及优质渠道。

在各部门协同合作下，成都海大有效地提升了产品的市场竞争力与美誉度，这也使得猪料业务在本次彩虹行动中斩获佳绩，这也为公司猪料成绩更上一层楼提供了强大的推动力。

实行“一商一策划”措施，提升市场知名度

在本次行动中，每个斩获佳绩的分子公司都有独特的取胜秘诀。成都海大在销量冲刺中实施“方案+渠道”的策略，为提升市场知名度奠定了基础，为鼓舞团队士气注入了正能量。

◆案例分享 1:

根据过往成都猪料市场养殖规律，一般而言其补栏高峰期在3-4月，而今年则出现在5-6月。在行动期间，公司紧紧抓住机会，发动全员开发猪场客户，尤其是外购仔猪的客户。利用“大客户政策”、“猪场座谈会”、“两户建设”、“动保服务”等“一商一策划”措施，针对不同客户的个性化诉求，为他们量身定做出一套专属的开发方案，如此一来，不仅在中市场中抢抓了一批猪场客户，提高了整体销量，还进一步提升了海大猪料在市场上的知名度与美誉度。

◆案例分享 2:

除此之外，公司猪料部高度重视优质渠道，不断强化目标渠道的拜访、开发储备等，让其在本次行动中无往不利。公司以“一商一策划”措施为主导，分别在2017年12月、2018年7月举办优质渠道招商会，优质大渠道由区域经理带领团队进行摸排筛选。针对部分具有战略性价值的渠道，将由杨总进行单独会见，其余则放权给销售经理自行完成开发任务，通过

沟通谈判、优化招商会方案以及采用体验式合作模式，开发了诸如青神刘纪明、蒲江李霞、邛崃邱贵元等优质渠道。

而对于老渠道，公司同样采取了具有针对性的挖潜措施，以此打造区域标杆，助力突破公司百吨级渠道数量，如丹棱詹焕其、王朝均，以及邛崃周永红等。公司在本次行动中，通过各项有效措施有效地扩大了海大产品在当地市场的影响力，降低了该区域其他渠道开发难度，并提升了公司团队的士气和信心！

攻坚克难奋战一线，发扬团队奉献精神

在本次行动中，整个团队释放着强大的力量，发挥着重要作用。内务团队及销售团队紧盯目标，强化联动，团结一致，以积极应对过程中的困难，公司在销量增长、供应保障及计划提交方面表现突出。在行动期间，公司承受着巨大环保压力，经历了不少让人难忘的时刻：在暴雨洪水的袭击下，由于断水断气等导致货物供应紧张，面对这一突发情况，销售人员在凌晨5、6点钟加班加点为渠道备料对货，生产员工熬夜工作以求全力保证货物的及时供应。

此外，还有一批勇士奋战在一线，如生产部王经理、蔡主任，内勤部魏主任等主动放弃休假，参与到紧张的补救工作中。又如销售一线人员王文学，在蒲江“7.2百年特大暴雨”且放假期间到目标渠道李霞处进行沟通谈判，及时助其解决实际困难，这一举动感动了对方面，最终双方达成合作。面对困境，勇士们战斗力强劲，其无私奉献及团结协作精神持续为团队注入了源源不断的正能量！

齐心协力共奔目标，再创猪料销量新辉煌

值得一提的是公司的销售团队，面对同一个目标，这支铁军充分发挥了无私无畏、艰苦奋斗的团队精神，战士们紧盯目标，众志成城，攻克时艰，最终在彩虹行动中斩获佳绩。这离不开营销中心和大区领导的关心及支持，公司将继续发扬善于学习、敢拼敢为的精神，做到戒骄戒躁、扬长补短，继续刷新成都海大猪料的辉煌战绩，同时也为集团猪料“800万吨”目标添砖加瓦，继续奋斗拼搏！



7月渠道招商会议