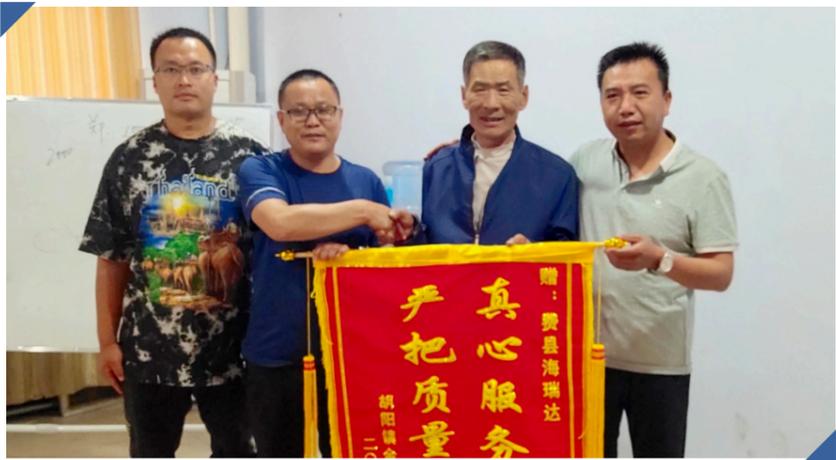




服务践行者 浓浓师徒情



致敬师父 费县海瑞达师徒情
师父：吴向升（右一） 徒弟：林令鑫（左一）

9月2日，费县海瑞达饲料有限公司的会议室内，一场常规的月底总结会议正在进行。

“你看，社群服务工作做牢做实，养殖户更能信赖我们，我们的工作才能越干越有成绩。”“我们做服务工作的，归根结底就是为别人排忧解难，只有抱着这样的想法，你的工作才能更有意义”……

台上，海大集团费县海瑞达资深服务工程师吴向升正在做月底总结汇报和讲解，神情中透露着坚定和自信。台下，另一位服务工程师林令鑫正在聚精会神的听着，不时的在笔记本上记录下要点。

吴向升和林令鑫，两人既是同事，又是朋友，更是情真意重的师徒，他们的故事还要从一年前说起。

传道授业 指明方向

时间回溯到2018年6月，刚刚加入海大集团的林令鑫，满腔抱负地想干出一番新天地，但是现实却狠狠的泼了他一身冷水。因为对海大的服务体系不了解，工作还是按照以前的思路和做法，自己的努力没有换来应有的成绩。这一切，都被吴向升看在眼里，他主动带领林令鑫跑农场、做服务，在教会林令鑫专业实战知识的同时，也把海大的真情服务营销理念慢慢地向林令鑫灌输。

莒南县相沟镇时老板有一家母猪存栏120多头的猪场，在林令鑫所负责的区域范围内，起初林令鑫一腔热血，隔三岔五

就去帮助做b超、阉割等常规服务，但是无论他怎么用心，都没有打动时老板改用海大产品。吴向升看出了问题所在，亲自带着林令鑫赶往时老板猪场，通过现场诊断，了解到时老板的猪场虽然母猪存栏在120头以上，但是年出栏头数却不足1000头，保育仔猪的成活率很低，极易容易发病。根据吴向升多年的经验，判断时老板的猪场母猪存在很大问题，他立即给时老板做了精确的母猪保健治疗，短短十天时间，时老板猪场的母猪泪斑、死皮、便秘等问题都有了明显改善，时老板也对海大服务啧啧称赞，欣然接受了海大产品。这件小事让林令鑫深刻明白到，只有了解猪场的需求，提供精准服务，更好地解决猪场的痛点和难点，开发猪场工作才能事半功倍。

日拱一卒无有尽，功不唐捐终入海。在吴向升的指导和培养下，林令鑫的专业知识丰富了，工作更得心应手，服务得到了广大养殖户认可，而吴向升看这徒弟是越看越喜欢，在匠心逐梦的路上，两人亦师亦友，不断从曲折小径走向康庄大道。

师徒共勉 薪火传承

新时代需要脚踏实地的努力，更需要与时俱进的创新。2020年8月，海大集团大东大区提出，要线上线下双结合，以社群为纽带，寻求新的增长极，这就要求所有服务工程师都要把社群建立和运营工作抓起来。此时，无论是经验丰富的吴向升，还是工作刚有起色的林令鑫，在该领域都是一片空白。在深刻理解集团高瞻远瞩的理念和用意后，吴向升鼓励林令鑫：“社群自媒体，是你们年轻人的长处，这是你的机会，要好好把握。”

师傅的话，如醍醐灌顶，点醒了当时还有点懵懂的林令鑫，帮助他确定了社群工作的方向。站在同一高度，两人开始了互相督



师徒二人奔忙在服务一线



促、互相激励的攻坚之路。从个人的IP打造到社群的激活使用，从社群的日常维护到社群的内容打造，师徒二人学在其中，更乐在其中。短短一个星期内，他们所负责的社群就有了明显的变化，通过亮出服务工程师的身份、在线解答养殖户的养殖难题、精准客户建档分类等方式，群内的活跃度稳步提升，群内养殖户对于他们的线上服务模式也是逐步的认可。

扎实的工作换回了丰硕的成果，师徒二人在各自岗位中都书写了不菲的成绩，通过他们的技术切入和服务，费县海瑞达的猪料销售量也是骄人可喜。短短的一年时间，吴向升所服务的销售一部销量从260吨增长到820吨，林令鑫所服务的销售三部销量更做到了从270吨到1400吨的傲人业绩。

传承，不是一朝一夕，而是不断积累和延续。如今，师傅吴向升与徒弟林令鑫的师徒情仍在潜移默化地影响着彼此，也将成为各自人生一笔宝贵的财富，在岁月的长河中依旧灼灼生辉。

山东大区 刘贵达

师者，传道受业解惑也 感谢我的导师韦教主！



致敬师父

徒弟：谭伟华（右）
师父：韦正教（左）
珠海容川师徒情

时间拉回到2016年10月，经过珠海容川林总、刘总与胡总，指挥部的三位大佬三轮一对一的面聊面试通过后，我入职了珠海容川。

入职后，有幸能分配到江门市新会区大鳌镇市场。关于南美白对虾的土塘养殖，有这么一句话，全国养殖看广东，广东养殖看珠三角，珠三角养殖看大鳌。

我与导师韦正教主任的师徒故事就发生在这座美丽的珠三角岛屿。

古语有云：师者，传道受业解惑。自古以来最好的传授方式，当然是言传身教。我的导师韦主任一直践行着海大集团的核心价值观：为客户创造价值！

知名企业家、华为掌舵者任正非说：

客户关系是第一生产力。我的导师韦主任同样深知：客户关系的建设的本质就是为客户创造价值。

在为期15天的传帮带的过程中，我了解到，大鳌许多销售渠道，都是韦主任一手开发下来的，他所服务的经销商也无一例外地对韦主任称赞有加。

养殖户是我们最终的销量终点，渠道对韦主任的高度认可，源于客户对韦主任的发自内心的认同！我相信这样的口碑来之不易，需要过硬的销售功底，需要持续不断的跟客户创造接触机会，逐步建立沟通了解，到熟悉，到合作共赢。

在大鳌这座宝岛，客户都亲切的称呼我的导师为：韦教主、韦岛主。大鳌，目

前合计约3.5万亩的养殖面积，共3000多口塘，1800多个养殖户。其中有八成养殖户都是教主的相识，当中更有不少是韦教主的知心好友。

感谢导师教给我珍贵的第一课：客户关系，是开展业务的起点。

业务线的工作，流传着这么一句话：我们不是在客户塘头，就是在去往客户塘头的路上。“天道酬勤”，是跟韦主任下市场一线的时候分享给我的宝贵经验，韦主任的工作开展，不仅勤快，更重要的是基本不需要上级督促。在收到公司最新的销售战略方针后，韦主任总是抱着“敢为天下先”的豪情，去执行、去完成，通过在销售一线奔忙去实现公司的目标。

所有的一切都源于他扎实的服务功底，关于服务，韦主任给我分享过一句话，让我永远记在心中：“这世界上没有完美的产品，只有完美的服务！”

服务，海大人是认真的，韦主任更是标杆，看藻类、测水质、解虾体、作规划、知行情、懂养殖！去到客户的塘头，韦主任就是一座移动的知识宝库，运用自己所学与实战经验，急客户之所急，实实在在地帮客户解决实际问题，深入客户一线，带动客户致富，让客户发自内心的认可“跟着海大走，把钱赚到手”。沾着韦主任的光，实习期间，跟随韦主任一起参与了不少客户出虾赚钱后的丰收大餐！

韦主任教会我，有了扎实的服务功底，才能帮助海大客户变成优质养殖户，底层基础牢不可破之后，渠道调频自然水到渠成了。他说，“你无法拒绝一个既勤快，还踏踏实实帮客户赚钱的高级业务。”

在跟随韦主任跑经销商的时候，印象最深的是一位大经销商黄财根对韦主任的评价：有教主在，下面的客户没问题。这是多么高的评价，至今让我叹服！

服务落地的巨轮，在推动着客户的盈利稳定的实现，线下客户对海大满意了，渠道跟海大的合作也是紧紧结合的，韦主任，渠道调频做到了极致，所管的渠道也是每年销量稳步增长。

《论语·子罕第九》有云：仰之弥高，钻之弥坚。韦主任教给我的关于工作开展的逻辑，值得我去反复咀嚼与思考。

然而，师傅领进门，修行靠个人，即使导师毫无保留的教导，有些路还是需要自己去走出来，三个月的实习期过后，我也在韦主任的悉心教导下，顺利通过公司的答辩成功转正，正式踏上我在海大业务开拓之路。

直到今天，我还会时常想起那三个月的时光，导师教给我的业务开展模式与精神理念，仍是我最为珍贵的财富，无论何时都不能忘了我在海大的引路人——韦正教主任！

珠海容川 谭伟华