



本报评

在这个春天 吹响服务转型奋进的嘹亮号角

近期金正大集团隆重召开了“全员聚力服务、推动营销转型”专题研讨会、动员会、誓师会及培训会，可以说这是承前启后、继往开来的转型大会，是一次凝聚人心、与时俱进的转型发展路上的关键系列会议，也是一次振奋精神、催人奋进的动员大会，奏响了金正大人服务转型奋进发展的最强音。

新形势下，服务转型是社会发展的必然趋势，是破解行业困境、金正大保持快速发展、与赢得新一轮优势的必然选择。面对风起云涌的新一轮社会及行业变革，如果不识变、不应变、不求变，就可能陷入战略被动，错失发展机遇。18年来，金正大的服务取得长足发展，但距公司发展及客户的期望还有很大差距。如何快速从意识到行动变起来、动起来，干出成效，无疑是每一个金正大人都必须深思的命题。这就需要此次会议当做一次动员令，深入贯彻落实会议精神，在新的一年里，就像习主席所讲的那样，“撸起袖子加油干，俯下身子，甩开膀子，为新的目标而努力。”

金正大营销从单一服务到全程服务任务繁重，千头万绪，这就需要在具体的工作中，充分发挥各单位的优势，发挥金正大人的智慧和才智，把会议精神当作一次集结号与冲锋号，心往一处想，劲往一处使，凝心聚力，团结一致，众志成城，拧成一股绳，形成金正大服务转型的强大合力。

在金正大转型升级发展的关键里程碑节点，团队与个人都要特别注意立足本职工作提升专业能力，提升协作能力，提升综合能力，这是服务营销转型的首要要求。这就需要此次会议当做一次加油站，从中吸取前行的知识、动力和能量，在新的一年里，制定科学的工作及学习计划，采取强有力的措施，确保各项工作有计划，有步骤，有成效。

“知行合一，行胜于言。”转型，不只是口号，更是行动。如果不想干、不敢干、不会干，蓝图再清晰、方向再明确，也难以把新理念转化为新成效。服务转型能否贯彻下去，落实下去？根本在于全体金正大人的真抓实干。金正大的服务转型是一个长期持续的过程，也是一个逆水行舟、爬坡过坎的考验期，新阶段一旦松劲，就可能陷入停滞徘徊，甚至滑坡倒退。全体金正大人都要树立长远目标，大力弘扬求真务实的精神，大兴真抓实干之风，从本单位的实际出发，在完善思路上下功夫，在细化措施上下功夫，在抓好落实上下功夫，真正干在实处，干出实效，干出实绩。

新的一年，新的起点。在这个春天里，在金正大服务转型奋进的发展道路上，全员营销服务转型发展的奋进号角已经吹响，每个人都应该积极调整状态，认清责任，做好自己的选择，付出自己的努力。正如习近平总书记所说，“人生当有一种冲劲，有了这种冲劲，才有出彩的可能。我们即使在平凡的岗位上，也要学学时代楷模‘冲锋的姿态’，用‘冲锋姿态’抒写‘冲锋人生’应该是我们的使命。在这样一个历史性的伟大变迁过程中，扮演好自己的角色，贡献出自己的力量，以‘赶考’的精神状态，奋发有为，负重奋进！”

全体金正大人，听！那激扬的号角已经响起，征途就在脚下，人生有梦“搏到尽”，才不愧时代，不负梦想！在追求梦想的路上踏响我们最为铿锵的脚步声！

全体金正大人，看！那宏伟的蓝图已经绘就，目标就在前方，在前进的道路上，不向困难低头，不向无奈弯腰，以勇往直前、不畏艰难的精神，在自己人生道路上书写出属于自己的精彩！

全体金正大人，践行你最豪迈的誓言的时候到了！奋进吧！

集团隆重召开全员服务营销动员大会



本报讯 何磊报道 2月2日-4日，金正大集团在临沭总部隆重召开2017年“全员聚力服务，推动营销转型”动员暨誓师大会，金正大集团董事长万连步、集团党委书记张晓义、集团工会主席杨艳、集团CEO高义武，集团各职能部门、合作平台公司、子公司的相关负责人、营销人员、员工代表及优蓝咨询、SDF 意大利道依茨公司、德国巴斯夫等合作伙伴的代表2000余人参加会议。

三天多来，围绕着“全员聚力服务、推动营销转型”，各职能负责人、合作平台公司负责人结合本单位职责作

了有针对性的主题报告、汇报了本单位服务营销的行动计划、措施与目标，集团研究院相关作物经理作了作物营养管理方案专题报告，系统介绍了研究院3年来的定位示范实验及所取得的突出成果，集团各营销团队及研发、战略企划、人力、证券法务、财务、生产技术后勤等部门做了动员宣誓。

金正大集团 CEO 高义武作了《全员聚力服务、推动营销转型》主题报告。高总在报告中表示，在农业形势和农资行业新的变化形式下，要求营销必须转型升级，而且一定要走在行业的前面，以寻得主动，不断适应形势发展

需要。2017年集团将从“技术营销”等五个方面，推动集团营销转型、改变营销模式，提升营销系统的整体经营意识和业务团队的专业能力，构建提供种植业解决方案的机构系统和综合能力，从而打造集团营销的核心竞争力，为实现“成为世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”的伟大愿景迈出关键一步。

金正大集团副总裁陈宏坤对集团3年经营规划纲要进行了解读。未来三年，金正大将聚焦营销转型、推动联合协作、提速国际化，以技术创新、团队建设、资本运作、管理提升为抓手，推动公司由经营产品向经营客户、为客户创造价值转变，由制造向制造+服务转变，由自我积累式发展向跨越式发展转变。

农商一号、诺贝丰、诺泰尔、金丰公社、普惠农业等金正大集团各平台公司、国际事业部、研发、人力、财务、战略企划、证券法务、生产技术等各职能团队，立足部门工作，紧紧围绕服务营销制定了详细的行动计划，并进行了团队动员宣誓。

此次动员誓师大会的召开进一步明确了公司的经营战略思路，明确了发展方向和发展目标，坚定了信心，吹响了金正大营销服务转型的新号角，全体金正大人将进一步统一思想、凝聚共识，始终坚持战略领先，牢记责任与使命，全员聚力服务，推动营销转型。

全员聚力服务，推动营销转型

——金正大集团召开2017年度营销系统培训会议

本报讯 张勇报道 新春伊始，万象更新。2月2日-4日，金正大集团在山东临沭总部召开2017年“全员聚力服务，推动营销转型”动员大会，期间召开了营销技能培训会议。金正大集团各平台公司、子公司营销系统2000余名员工参加此次培训，金正大集团董事长万连步、党委书记张晓义、工会主席杨艳、CEO高义武等公司领导出席培训会。

金正大集团将2017年定为“服务营销年”，一切工作的出发点、着力点都围绕服务营销，一切为了营销，一切服务于营销。通过举办营销技能和业务知识培训会，以让全体营销人员更好地为客户提供各类支持与服务，为用户创造价值，为经销商经营管理与专业技能提供优质的支持与服务，为用户提供作物全程营养管理解决方案和专业农化服务。

本次培训内容包括作物营养解决方案、产品知识、营销技巧、宣传支持等基础知识。同时，在互动与交流中，特别将平时大家工作中一些重点难点问题进行了详细讲解和答疑。

经过18年的发展，金正大集团已掌握了各类新型肥料及增效技术、土

壤改良修复技术等世界领先的新技术，开发出了作物生长所需的全系产品。尤其是近三年，金正大集团成立了40个作物研究所以及土壤研究所和植保所，成功开发出了26种作物全程营养管理方案。

培训会上，金正大集团研究院相关作物经理作了作物营养管理方案专题报告。金正大全体营销将士通过系统听取相关作物营养管理方案专题报告，用技术武装头脑，人人都成为技术专家。让营销将士通过技术营销开展区域深度密集开发，发挥金正大技术领先优势，为种植户提供作物营养管理方案及种植业解决方案，为客户创造价值。

意大利赛迈·道依茨·法尔(samedeutz-fahr)集团公司总经理 Aurelio Noto (奥雷利奥·诺托)、法国库恩(KUHN)公司商务总监陈彤、



德国巴斯夫公司力谋仕产品亚太区高级技术经理丁辉以及优蓝营销梁沈等国外公司代表、咨询专家为金正大集团的营销将士带来了先进的技术服务理念和营销模式手段。

三天的营销培训活动，让全体金正大营销将士凝聚了共识，点燃了拼搏激情。金正大通过推动传统销售向技术营销的转型，将实现由过去单纯销售产品向提供作物营养管理方案的转变，促进技术领先到服务领先的新跨越，为成为“世界领先的种植业解决方案提供商”奠定了基础。

合作平台公司服务营销行动计划



农商一号

资源整合打造价值链、渠道创新提升竞争力；以技术提升产品实力、以技术夯实服务能力、以技术构建营销底蕴；依托制度提升服务意识；依托系统提升服务效率，营造氛围强化服务能力。



诺贝丰

精耕细作——引领变革，掌握未来，销售我们引以为傲的产品，提供我们引以为豪的服务。找到可复制模式做好品牌推广；聚焦用户服务，全员支持营销；选人、育人、用人，提升一线服务能力，打造营销团队。



诺泰尔

挪威科技，全球同步。依托挪威科技，通过提供高品质的、为农户所信赖和喜爱的产品，成为世界一流的农业化肥公司，并为行业带来更多领先的价值创造。



金丰公社

全力聚焦服务，构建以用户为中心的价值网络；紧密对接研究院，开发重点客户和农业服务商；培养休闲地主，只做专业长工，专注服务，争做农业服务的典范。

职能部门服务营销行动计划



国际事业部

海外专家服务国内营销；借助与国际机构的战略合作服务营销；争取国际客户会议、顾问委员会顾问活动、客户俱乐部活动支持；法国波尔多地区葡萄酒酒庄示范基地；美国小型农场示范观摩；引进国外先进技术、产品，丰富国内营销产品线；利用各种展会，宣传公司及产品，扩大公司影响力、知名度和美誉度；海外试验示范田建设；国际专家产品质量改进；进口国际设备改进产品包装线。



研发团队

立足产品和作物解决方案做研究，提供全系列产品的技术、团队支持；携手市场中心建设品牌、携手市场中心和平台公司进行推广，作物经理加入三人战斗小组密集开发市场；依托作物研究所做服务，到2018年底完成100个作物研究所建设。



证券法务团队

以业绩导向、自负盈亏、规范管理、严格考核的原则，开展营销转型，共建农化服务中心；共创共享，搭建大众创业、万众创新平台，打造平台公司及高素质的平台经营管理团队，实现与经营团队创利益共享、风险共担；业绩分享，发展新项目公司；股权激励，实施营销系统激励计划；防范风险，提供法律培训服务支持。



财务团队

进行机制建设：分公司实体化，推行内部合伙制；鼓励经销商入股共同推动农业服务落地。管控费用管理：调整人员考核办法、简化费用报销程序；做好渠道融资支持，为一级商、二级商提供融资支持，增强渠道能力。



生产技术团队

强化产品质量管控，确保出厂产品“袋袋是精品”，为营销提供放心肥、精品肥；推动产品转型升级，为营销提供富有差异化竞争力的换代产品；提升工艺装置保障，确保工艺装备更加适应公司质量发展的需要，为营销提供体面肥、省心肥；做好技术支持服务，全力以赴做好质量技术支持与服务，争做营销的坚实后盾。



人力团队

搭建队伍，提升能力，做营销转型的助推器。未来三年，实施“100名总经理、1000名骨干、10000名农化服务人员”百千万人才队伍建设，助力公司战略目标的达成。对公司，助力营销转型，实现战略目标；对员工，助力提升能力，实现职业理想。



战略企划团队

整合政府、科研机构、行业协会、国家级平台等高端资源；整合上游生产性资源，推动联合协作，打造柔性供应体系；围绕“创新型、国际化、服务型”开展宣传，提高影响力，打造服务品牌；根据公司新产品推广及营销系统的需求，针对性提供市场分析报告。

强化业务培训 夯实服务基础

2月2日-4日，金正大集团在山东临沭总部召开2017年“全员聚力服务，推动营销转型”动员大会，期间召开了营销技能培训会议。通过举办营销技能和业务知识培训会，让全体营销人员更好地为客户提供各类支持与服务，为用户创造价值，为经销商经营管理与专业技能提供优质的支持与服务，为用户提供作物全程营养管理解决方案和专业农化服务。



陈海宁博士作《大蒜解决方案》报告：
改善大蒜根际土壤微环境，提高大蒜的抗逆能力。（硅钙钾镁肥：调节土壤酸性，改良土壤，有效补充各种中微量元素，提高大蒜抗病性和抗逆性；黄腐酸液体肥：可快速补充有机营养，促根壮根，养分利用率高，高产优质。）



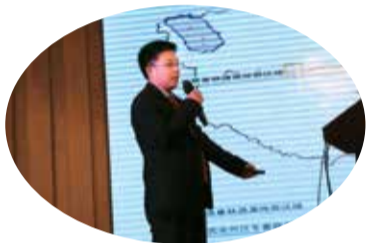
作物经理刘广富作《柑橘解决方案》报告：
缺素（黄化），根据缺素类型、施用时期和土壤指标选择产品，并注意施用时期和追肥方案；改土（重金属污染黄化），根据果园实际情况进行方案的调整，改良土壤板结；促根（黄龙病），营养解决方案可抑制黄龙病，保证柑橘产量和品质；抑菌（黄龙病），采用抑菌叶面肥。



作物经理闫超作《苹果解决方案》报告：
根据苹果养分需求规律、产区土壤气候条件、方案拟解决的问题制定苹果解决方案。通过绿叶养根、养根壮树促进地上有机营养与地下无机营养交换，解决营养吸收与运输障碍。同时，协调营养生长与生殖生长营养竞争，保障连年丰产、稳产，从而达到节肥增效目的。



作物经理何川作《草莓解决方案》报告：
确定问题对象和影响范围→分析问题→提出解决问题的办法和建议→成本规划和可行性分析→执行→后期跟进和交互修正→总结。



作物经理张善平作《设施蔬菜解决方案》报告：
养地（提高肥力、平衡养分）-改土（改良结构、调节酸碱）-生根（根系强壮、吸收力强）-抗逆（抗热抗寒、生长茁壮）。



作物经理杜加银作《葡萄解决方案》报告：
根据葡萄各生育时期的养分需求规律，提供不同的肥料种类配比与数量，最大限度的满足葡萄在各个生育时期肥料需求，达到优产、高产与稳产的目标。（1.秋施基肥，改土壮树；2.萌芽肥，促根促花；3.膨果肥，增产提质；4.着色肥，增收）



陈剑秋博士作《具有土壤调理功能的特色产品知识》报告：
硅钙钾镁肥-碱性肥料适合酸性土壤，具有调节酸碱、增产增效、矫正缺素、改善微生物区系及品质的功效；酸性水溶肥-磷酸脲，适用碱性土壤，其中硫包衣具有酸化、杀菌、营养、缓释功效。



作物经理任士伟作《药肥一体解决方案》报告：
药肥一体缺一不可；根结线虫解决方案——硅钙钾镁肥+淡紫拟青霉菌剂；病毒病解决方案——以壳寡糖为主的叶面肥（+B+Zn）；白粉病解决方案——以碳酸氢钾为主的叶面肥（碱性肥料）。



作物经理郭宗端作《复合肥产品知识》报告：
金正大复合肥与技术优势：增效技术-硼锌双动力；N增效技术；聚合氨基酸；矿源黄腐酸；聚磷酸铵；松土技术



严加安作《缓控释肥产品知识》报告：
缓控释肥是指能减缓或控制养分释放速度的新型智能肥料。高效使用缓控释肥可采用同步营养技术和种肥同播技术。



裴海荣作《水溶肥产品知识》报告：
金正大水溶肥施用注意事项：避免与强酸或强碱农药混用；密封于阴凉干燥处，远离儿童；幼苗或不良环境时，应酌情增减用量；结块及颜色少许差别属正常情况，不影响肥效；含磷水溶肥避免与含钙镁液体肥混用，防止产生沉淀。



作物经理宋涛作《叶面肥产品知识》专题报告：
研究院宋涛讲解了金正大叶面肥的施用注意事项，对工作在营销一线的将士进行叶面肥知识答疑解惑，比如叶面肥不宜在高温强光下施用，宜在傍晚施用；喷施次数不应过少，应有间隔等。



高志山作《液体肥产品知识》报告：
金正大液体肥施用注意事项：含腐植酸肥料禁止与含钙、镁肥料混配：腐植酸与钙离子络合形成不溶物，影响肥效；含磷酸根的肥料禁止与含钙、镁肥料混配施肥：磷酸根与钙离子反应生成不溶物，影响肥效；清液肥料稀释倍数不得小于300倍，肥料用量使用过大容易造成伤根、烧苗，影响产量和品质。



孟祥坤作《生物菌肥产品知识》报告：
公司主要菌剂产品：液体微生物菌剂——金大地、菌益优、新农道、诺贝丰；固体微生物菌剂——金菌冠、菌益优、珍菌沃、团粒宝贝。



营销专家梁沈作会议营销专题培训：
会议营销6S流程化系统：定量目标-巨量集客-核武邀约-震撼体验-疯狂成交-循环跟进；培训营销16字秘诀：我说你听、你说我听、我做你看、你做我学；成功1阶公式=目标+行动，成功2阶公式=锁定目标+快速行动。



市场中心品牌总监张鉴作《三人小组建设方案》专题报告：“三人小组农化服务特战队”需要扎根当地市场，将工作做细，做扎实。要成为当地最熟悉肥料渠道和种植户的人。要通过小范围高频次的市场服务工作，将当地市场做透，实现市场占有率和市场口碑的突破。



华业英“人人都是宣传员”企划宣传培训：全员宣传是营销转型的需要，是为了让客户或者潜在的客户快速理解和接受金正大新技术及新产品。宣传专员要做到以终为始，整合宣传打造金正大的新品牌，凝心聚力树立科技领先的服务商新形象。



李东明“移动营销管理系统”操作培训：信息化部经理李东明作“移动营销管理系统”操作培训，以更好的促进公司营销标准化工作，加快信息化建设步伐，建立大数据，提高公司管理效率和服务水平。

誓师强使命

行动促转型



股份公司

从现在起，我们将全情投入，共同致力于实现营销转型的伟大目标！我们将与各职能同舟共济，合作创新！我们将努力提升技术营销专业水平！我们将全力打造一支战无不胜的金正大专业营销队伍！用专业，切实帮助种植业者获得更高收益！我们将为实现金正大“种植业解决方案提供商”的伟大愿景而奋斗！我们将为提升中国种植业技术营销服务水平而奋斗！我们将为了给每一位农民带来更多的财富和幸福而奋斗！



证券法务

金丰公社水果香
农商一号发货忙
富朗尿素增效强

金正大品牌美名扬
诺贝丰服务实力强
诺泰尔上市人气旺

公司转型大发展
营销升级要当先
全员努力搞服务

共创共享齐进步
营销激励干劲足
防范风险保平安

资本合作树典范
法律风险多防范
撸起袖子加油干

去年成绩别骄傲
齐心协力同创造
一年更比一年好



诺贝丰

我们的队伍是，鹰燕之师
我们的口号是：同心创奇迹。改变赢未来。
2017诺贝丰人。携手前行。加油。



人力系统

心怀梦想，牢记使命；夯实基础，创新机制；
人尽其才，发挥所长；管理提升，营销转型！
我们相信，携手共创，必将成就未来！
2017，人力资源团队与您在一起！



普惠农业

铿锵的誓言敲响出征的战鼓，激昂的誓词扬起决战的信心，2017年普惠农业将紧跟集团发展的步伐，有普惠更精彩！

我们的口号：（合）普惠农业——土壤健康专家！携手向前！加油！加油！加油！！



金丰公社

【我们的口号】
培养休闲地主 我做快乐长工
【我们的理念】
金丰公社 专注服务
【我们的目标】
2017 打造七个重点县
2017 争创四个万吨县
专注服务 不进渠道



诺泰尔

"挪威科技，强势进入。万众一心，挑战极限。超越卓越，使命必达！2017，我们一定赢！"

国际业务中心

国际中心将从产品，技术，人才，资本方面全力支持国内营销，同时我们也将不遗余力开拓国际市场，提高金正大知名度！服务营销，我们在行动！



农商一号

我是农商1号人，我宣誓：

我是锐意进取的先锋队
我是炽热强烈的熊熊火焰
秉承着狼性精神
砥砺前行、勇猛果敢

我是超越自我的电商达人
我是灵敏机敏的橙色闪电
秉承着创新精神
出奇制胜、勇于改变

我是技能娴熟的农化专家
我是客户信赖的强大伙伴
秉承着服务精神
协作共赢、客户为先

我是开疆拓土的虎狼之师
我是永争第一的锋利宝剑
秉承着拼搏精神
势如破竹、一往无前



战略企划团队

战略企划团队一定
全力以赴 勤奋工作
整合资源 战略领先
联合协作 跨越发展
全员宣传 提升形象
同心协力 再创辉煌



研究院

我们是研发团队，我们的目标是：技术领先，产品卓越，一直被模仿，永不被超越。

我们是服务团队，我们的目标是：方案科学，服务一流，让农产品回归儿时的味道。

在一起，凝心聚力，在一起，同心同德，在一起实现我们的农业梦。



财务团队

我们始终牢记：
集团的战略目标是靠投资和经营活动实现的，参与投资，为经营服务好是财务的本职。

做好内控，划定制度红线。红线以上不着借口，红线以下认真坚守。

敬业、专业、本分，不用脸子，不走形式，

以敬畏之心，事诚之心，利他之心，和经营团队在一起，成就伟大。

服务营销，我们在行动！



生产技术中心

我们郑重承诺：
我们要时刻心怀公司、心怀营销，时刻急营销所急、需营销所需，与营销战线上的同事们同呼吸、共命运，做营销最可靠、最坚实的后盾，坚决做到一切工作的出发点是服务营销，一切工作的核心是服务营销，为营销战线再传捷报贡献我们的力量！

团队目标：让营销卖得放心！卖得省心！卖得体面！卖得多多！

建设精品工程！

多快好省，实现精益生产！

严抓细管，强化安全保障！

精细实专，保证袋袋精品！精益求精，2017，我们与营销在一起！