

“不忘初心 逐梦前行”志鸿教育集团 2017 年会· 对话 2017



【主持人】:各位同事,大家好!岁末年首,相信每一个人都会对自己过去的一年有一个总结,那么,今天我们也非常想听一下任总以及各位高管成员的总结,那么有请大家用一到两个关键词总结一下自己的工作与生活。首先,我们有请任总。

【任志鸿】:我用三个词总结 2016 年,第一是“回归”,主要指在产品研发层面,我们的研发水准在重新回归到行业一流水准,在很多新品得以充分体现。第二,“创新”,通过认真调研和研究,我们在渠道建设和市场推广上找到了一个创新模式。第三,“清晰”,我们对公司的发展现状进行了总结、分析,对问题的认识非常清晰,对未来中长期的规划非常清晰。

【张立杰】:2016 年的工作我感觉可以用两个词来形容一下。第一个是“延续”,2016 年我们在公司资本运作方面延续了近几年稳步往前推进的势头;2016 年 6 月份我们又把世纪天鸿申请在创业板上市的材料提交到了证监会,目前正在等待审核。这就是我们资本运作工作稳步推进的一种延续。第二个词就是“突破”:世纪天鸿包括志鸿教育集团在发展历史过程中进行业务转型与升级时一般以自我经营为主,公司以资本运作的方式参与到非教辅业务等其他业务领域方面,也在 2016 年进行了一个小

小的尝试,比如以股权投资等方式把业务扩展到国际游学方面,这也是业务拓展方式的一种突破。目前还有一些投资并购项目正在洽谈中,2017 年肯定也会有更多的业务。展望 2017 年,我希望能够在延续传统优势的基础上,在资本运作和投融资方面取得更大的突破。

【安静】:我觉得 2016 年比较值得记忆的,应该是三个重大节点“开馆”“开盘”“开园”。所以我想用“三开”来对印象齐都这个项目做一个总结:“开馆”是博物馆的正式开放;“开盘”是跨界艺术坊上举办的正式面世;“开园”是印象齐都经过几年的积累,一座文化地标正式崛起,同时我们揭开了面纱,面向社会正式开放。

【于宝增】:2016 年营销板块的关键词,用两个词来代表和表达就是“坚守”和“建设”。2016 年我们全面开启了民营渠道、直营渠道、新华渠道三个销售渠道的全面建设工作;在市场部全体同仁的大力支持下,我们渠道建设工作的开局做的非常好,目前正在等待审核。那就是“开拓”,我们将继续前行。

【张学军】:我分管的业务板块有三个关键词。第一个关键词是“学习”。从 2016 年开始我按照公司的安排,开始分管市场部和电商部的工作:电商部对公司对个人都是新的

业务,市场部是新的业务部门。在这种情况下每一个具体工作对自己来讲都是一项挑战,所以在这一年中,放下包袱,开放心态,努力学习,也成为考验自己最主要的一个方面。第二个关键词是“感恩”。通过一年的努力,分管的两个团队迅速成型,并形成战斗力:电商部超额完成销售目标,虽然基数很小,但是也是一个值得肯定的进步;市场部第一年成立,被公司评为优秀部门,获得公司的认可。第三个关键词是“感恩”:2016 年,感谢公司给我分管新业务、新部门,有了新的学习机会,感谢任总对我工作的信任,也感谢市场部电商部同事们过去一年对我工作的支持。

【主持人】:2016 年,我想有一件事情让我们在座的爸爸妈妈们都非常兴奋,那就是我们要办自己的幼儿园了,这也被列入了 2017 年的战略发展目标,并且还提及了职业教育、在线教育等方面,那么,有请任总、汪总为我们作一下解读。

【任志鸿】:在梳理公司未来发展规划的过程中,我们发现了一个之前没有发现的问题:通过 20 多年的发展,我们积攒了很多非常珍贵的资源,但是这么多年来仅靠图书这唯一的一种产品形式来实现这些资源的价值。这些资源包括我们在长期发展过程中形成的内容资源、客户资源、渠道资源,

以及这个行业当中的人脉资源等其他资源。利用这些资源产生出更多能够支撑公司发展的业务板块。所以经过认真研究,同时借鉴行业发展过程中其他公司的一些经验,也借助了有关专家学者的研究成果,我们在前段时间召开全体员工大会,首次明确提出要在职教领域“探索发展股份制、混合所有制职业院校,允许以资本、知识、技术、管理等要素参与办学,并享有相应权利”。2016 年 11 月 10 日通过的《民办教育促进法》修正意见对民办教育收费方式、扶持政策、税收优惠等方面表述也更加明确、细致等等。这些政策的出台和财政上的倾斜,无疑为企业参与现代职教敞开了大门。

【主持人】:2016 年 6 月 29 日,世纪天鸿创业板首发上市申请正式被受理,相信各位同事非常关注我们上市的进度,那么我们有请任总为我们介绍一下公司上市的情况。

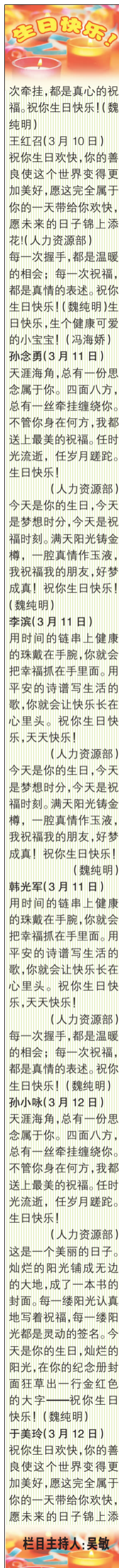
【任志鸿】:公司上市这个事不光我们自己的同事重视,同时也非常受业内领导的关注。可以说公司上市工作的安排,是我们过去几年公司的战略安排上最重要的一个。但是上市的进展并不顺畅。2011 年公司就做出上市安排,但在这个过程中从资本市场风起云涌,既有暴涨的时候,也有关停的时候。所以介于这种情况,我们在 2015 年暂

时上了新三板。但是我们的初衷不变,在条件具备之后,2016 年 6 月 28 日我们便将材料按照原先计划送到了证监会,之后又开始分析这个时间究竟有多长。当时的估计是 2 到 3 年的时间,但是 2016 年的 11 月份,突然提出,按照最新的估计,若顺利的话很快就能实现我们的梦想。

【张立杰】:我认为公司的上市工作,是在以任总为主导的董事会的英明决策下,世纪天鸿全体中高管的集体努力下,还包括社会各界、政府主管部门、中介机构以及我们的上游出版社和下游客户的全力配合下,实现了目前的成果。在此也对所有参与者表示衷心感谢。关于我们公司的上市进程:从近期的发行速度来看,2016 年是自 2011 年之后,IPO 发行速度最快的一年,仅次于 2011 年。2016 年总共审核了 269 家企业,其中创业板审核了 95 家企业,截止到目前世纪天鸿在所有创业板申报企业中排名 183 位,这其中还有前 14 位是已经过会的企业,减掉这 14 家,我们在 169 位这样一个位置。如果按照市场普遍预期的 2017 年比 2016 年审核速度还能更快的话,那么我们在 2017 年就有可能完成审核工作。当然这个过程当中也要经历审核发行的一系列程序,我会协同公司和中介接头的同仁不辱使命,完成公司交给我们的这个任务。

【主持人】:2016 年 9 月 10 日,是教师节,就在这一天,我们的中国课本博物馆正式开馆运营,这也是印象齐都文化创意产业园在集团的第一个落脚点,请问任总,我们印象齐都为什么要选择这样一个落脚点呢?印象齐都、华鸿为什么要在集团的发展战略板块中承载怎样的价值和意义呢?

(下转第 7 版)



次牵挂,都是真心的祝福。祝你生日快乐!(魏纯明) 王虹召(3月10日) 祝你生日欢快,你的善良使这个世界变得更加美好,愿这完全属于你的一天带给你欢快,愿未来的日子锦上添花!(人力资源部) 每一次握手,都是温暖的相会;每一次祝福,都是真诚的表述。祝你生日快乐!(魏纯明) 生日快乐,生个健康可爱的小宝宝!(冯海娇) 孙念勇(3月11日) 天涯海角,总有一份思念属于你。四面八方,总有一丝牵挂缠绕你。不管你身在何方,我都送上最美的祝福。任时光流逝,任岁月蹉跎。生日快乐!

(人力资源部) 今天就是你的生日,今天是梦想时分,今天是祝福时刻。满天阳光铸金樽,一脸真情作玉液,我祝福我的朋友,好梦成真!祝你生日快乐!(魏纯明) 李滨(3月11日) 用时间的链串上健康的珠戴在手腕,你就会把幸福抓在手里。用平安的诗谱写生活的歌,你就会让快乐长在心里。祝你生日快乐,天天快乐!

(人力资源部) 今天就是你的生日,今天是梦想时分,今天是祝福时刻。满天阳光铸金樽,一脸真情作玉液,我祝福我的朋友,好梦成真!祝你生日快乐!(魏纯明) 韩光(3月11日) 用时间的链串上健康的珠戴在手腕,你就会把幸福抓在手里。用平安的诗谱写生活的歌,你就会让快乐长在心里。祝你生日快乐,天天快乐!

(人力资源部) 今天就是你的生日,今天是梦想时分,今天是祝福时刻。满天阳光铸金樽,一脸真情作玉液,我祝福我的朋友,好梦成真!祝你生日快乐!(魏纯明) 孙小味(3月12日) 天涯海角,总有一份思念属于你。四面八方,总有一丝牵挂缠绕你。不管你身在何方,我都送上最美的祝福。任时光流逝,任岁月蹉跎。生日快乐!

(人力资源部) 这是一个美丽的日子。灿烂的阳光铺成无边的大地,成了一本书的封面。每一缕阳光认真地写着祝福,每一缕阳光都是灵动的签名。今天是你的生日,灿烂的阳光,在你的纪念册封面狂舞出一行金色的大字——祝你生日快乐!(魏纯明) 于奕琦(3月12日) 祝你生日欢快,你的善良使这个世界变得更加美好,愿这完全属于你的一天带给你欢快,愿未来的日子锦上添花!

栏目主持人:吴敏

(上接第 2 版)

【任志鸿】:2010 年前我在做未来发展规划的时候,是这样想的:在做强我们的主板业务的同时,要积极的去拓展一些新的业务,进一步的扩大我们的规模,壮大我们的实力。当时做的决策就是做产业园区和文化产业园区。在这种细思虑下,我们做了印象齐都文化创意园区,我们的定位就是文化创意产业园区。并且我们把这个物流园区也更名成了“文化苦旅”,主打文化牌子。但是随着我们进一步的思考,我们意识到虽然做文化的方向是对的,但是这个路会走得比较长。因为我们公司在长期发展过程中形成的资源和文化还是有些跨界,所以后期

我们就做了一个调整:保持文化的初衷不改,但是同时一定要和我们的核心业务、核心资源形成密切相关。因此我们决定要做博物馆。一开始我们是想通过齐文化,但是后来我们意识到这个博物馆要和我们的图书有密切关联。所以通过和专业机构的认真地研讨,我们也看到今年我们引进了要建设中国课本博物馆,它既和文化有关系,同时又和教育相关。所以我们的文化物流园区的最新定位是出版产业园,印象齐都文化产业园的定位是教育产业园。这样两个园区,就分别从出版和教育两个角度,和世纪天鸿的主业形成了密切关联,将来都会成为我们的一些新的项目的孵化平台。产生的这些新的项目,一旦成

熟显示出价值,将来都可能被我们世纪天鸿的上市主体所吸收。这是公司站在一个宏观发展的度上所做的一个布局 and 安排。**【主持人】:**2017 年,我们做出了很多的战略布局和安排,这些安排都需要靠我们团队去攻实现,我们也看到今年我们引进了许多优秀的管理人员、储备干部以及基层员工,我们的员工也非常关注公司在人才建设、员工成长方面有哪些计划。那么,有请任总为我们解读一下。

【任志鸿】:我们公司经过这二十多年的发展,总结了很丰富的经验,对发展中最重要的一些因素,比如说人才、资金、项目等等我们都有很多的思考。

原先我们认为,只要我们有资金,我们就能吸引人才,我们就能找到项目。但是后来我们又转向了重视项目,只要我们有项目,我们就能吸引人才,我们就能找到资金。但是我们后来发现,这两种理解和认识都存在缺陷。

我们现在最新的观点是人才是最重要的。什么都得靠人,只要有了人就有一切。所以我们说,只要我们有的人才,我们就能找到项目;我们有了好的项目,我们就能找到资金,无论是银行的资金还是我们自有的资金,还是这个社会上希望投资新项目的资金。同时我们在回顾公司的发展过程中,也感觉到最近几年公司发展的步伐有所减缓。这个

减缓体现了我们的知识结构构成,我们的团队有些老化,相对外部环境这几年快速变化我们跟进的速度有点慢。所以说在这几年,人才建设,就成了我们的公司所迫切关注的,基于未来发展的一个非常重要的问题。

在 2013 年和 2014 年,我们就做了一个关于职业支撑体系的建设方案:深挖潜力,积极引进。第一个就是公司前重视引进人才。所以员工发现了非常多的年轻的新面孔。第二个就是我们意识到培养新人也是非常重要,所以我们在大学生人才方面提出了“储备干部”的概念。之前我们招收大学生仅仅是为了补充我们能

出现的工作岗位的缺口,但是现在企业竞争在加剧,所以我们要在新进的员工当中,建立一个快捷高效的培养人、培养干部的培养人、培养干部的培养人、培养干部的培养人,因此,我们做出安排,选拔一批综合素质优秀的应届毕业生,直接定位成我们未来的干部。这个安排通过我们两年的努力,在 2016 年得到了一个很好的实现。大家要明白,人才的引进和培养是公司的大事,希望老员工和老干部能够明白公司这种发展的思考,关心照顾新员工,向他们积极介绍公司情况,配合他们的工作,让他们第一天为我们公司的发展,为世纪天鸿、印象齐都以及其他功能板块都能产生积极的作用。(根据录音整理,内容有删减)

中国课本博物馆:为少年儿童规划专门的教育空间



1899 年,世界第一座针对少年儿童教育的博物馆——布鲁克林儿童博物馆诞生后至今的百余年间,国际少年儿童博物馆事业获得了蓬勃发展。在这一进程中,卢梭的“自然教育”,杜威的“从实践中学习”,蒙台梭利的“蒙台梭利教育体系”,皮亚杰的“认知结构说”,加德纳的“多元智能教育”等一系列先进的少年儿童教育理念成为博物馆从业者重要的理论指导,并获得了充分而有益的实践,博物馆被视为“少年儿童最重要的教育资源之一和最值得信赖的文物信息资源之一”。中国课本博物馆在这样的信念基础上,也在为少年儿童规划专门的教育空间

不断进行思考与探索。中国拥有超过一亿的学龄前儿童,占世界同

学龄前儿童,占世界同

本博物馆对文化创新与教育领域的执着与用心。三是不定期面向不同年龄阶段的观众推出不同内容的教育项目,已经成为目前中国课本博物馆教育活动的主要策划方向之一,这些教育项目主要针对的目标观众为青少年在校学生及其家庭。中国课本博物馆的建馆主体理念自幼而终就与教育有关,馆内开设专门服务于少年儿童及家庭观众的教育空间,而这也是专门研究与开发这一特定观众群体教育项目的重要开端。

儿童心理学、认知学的研究成果表明,对于儿童的成长来说,没有什么比激发和呵护他们的想象力、创造力和好奇心更重要。中国课本博物馆的历史场景设置主要借鉴行业前沿博物馆的建馆理念,即:强调兴趣与需求,强调休闲与体验,强调科学实验精神。结合馆藏充实教育资源,以丰厚的课本馆藏资源为依托是中国博物馆少年儿童教育与其他一般性教育机构的区别。教育功能的设计体现和主题活动策划均建立在馆藏资源和文化的研究利用的基础之上。如,在中国课本博物馆中,来访少年儿童群体根据古代课堂模式及礼仪,模拟古代教育场景;阅读区可提供仿帛书、竹简形制的图画书;

小剧场在固定时间推出老电影。营造互动式、体验式的学习与参观环境。是中国课本博物馆区别于传统博物馆以文物的静态展示为主要表现形式,中国课本博物馆在各区域内均设置有体验项目,并根据不同的主题、季节、节日等设计主题体验活动。在服饰区,少年儿童可以试穿不同历史阶段特色服饰;在小剧场,可以进行话剧、歌舞剧、戏剧的表演等。教育的影响潜移默化



中国课本博物馆:为少年儿童规划专门的教育空间

(集团企业文化室 蒲 庚)

董事长推荐

案例一:谁去给猫挂铃铛

有一群老鼠开会,研究怎样应对猫的袭击。一只被认为聪明的老鼠提出,给猫的脖子上挂一个铃铛。这样,猫行走的时候,铃铛就会响,听到铃声的老鼠不就可以及时跑掉了吗?可是,由谁去给猫挂铃铛呢?怎样才能挂得上呢?



病的鸡躺在地上……这样来来回回跑了几趟,这个农夫从早上一直到太阳落山,油也没加,猪也没喂,田也没耕……很显然,最后他什么事也没有做好。

案例二:忙碌的农夫

一位农夫一早起来,告诉妻子说要去耕田,当他走到40号田地时,却发现耕耘机没有油了;原本打算立刻要去加油的,突然想到家里的三四只猪还没有喂,于是转回家去;经过仓库时,望见旁边有几条马铃薯,他想起马铃薯可能正在发芽,于是又走到马铃薯田去;路途上经过木材堆,又想起家中需要一些柴火;正当要去取柴的时候,看见了一只生

病的鸡躺在地上……这样来来回回跑了几趟,这个农夫从早上一直到太阳落山,油也没加,猪也没喂,田也没耕……很显然,最后他什么事也没有做好。

案例三:买复印纸的困惑

老板叫一员工去买复印纸。员工就去了,买了三张复印纸回来。老板大叫,三张复印纸,怎么够,我至少少要三摞。员工第二天就去买了三摞复印纸回来。老板一看,又叫,你怎么买了B5的,我要的是A4的。员工过了几天,买了三

执行力到底是什么?

擦A4的复印纸回来,老板骂道:怎么买了一个星期才买好?员工回:你又没有说什么时候要。一个买复印纸的小事,员工跑了三趟,老板气了三次。老板会摇头叹道,员工执行力太差了!员工心里会说,老板能力欠缺,连个任务交待不清楚,只会支使下属白忙活!

案例四:阿诺德和布鲁诺的差距

阿诺德和布鲁诺同时受雇于一家店铺,拿着同样的薪水。可是一段时间以后,阿诺德青云直上,而布鲁诺却仍在原地踏步。布鲁诺到老板那儿发牢骚。老板一边耐心地听着他的抱怨,一边在心里盘算着怎样向他解释清楚他和阿诺德之间差别。"布鲁诺,"老板说话了,"您去集市一趟,看看今天早上有

执行力到底是什么?

什么卖的东西。"布鲁诺从集市上回来向老板汇报说,今早集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。"有多少?"老板问。布鲁诺赶快又跑到集市上,然后回来告诉老板说一共有40袋土豆。"价格是多少?"布鲁诺第三次跑到集市上问来了价格。"好吧,"老板对他说,"现在请你坐在椅子上别说话,看看别人怎么说。"阿诺德很快就从集市上回来了,向老板汇报说,到现在为止,只有一个农民在卖土豆,一共40袋,价格是多少;土豆质量很不错,他带回来一个让老板看看。这个农民一个钟头以后还会运来几箱西红柿,据他看价格非常公道。昨天他们铺子的西红柿卖得很快,库存已经不多。他想这么便宜的西红柿老板肯定会要进一些的,所以他不仅带回了一个西红柿做样品,而且把那个农民也带来了,他现在正在外面等回话呢。

案例五:猴子取食

加利福尼亚大学的学者曾做过这样一个实验:把6只猴子分别关在3间空房子里,每间两只,房子里分别放置一定数量的食物,但放的位置高度不一样。第一间房子的食物放在地上,第二间房子的食物分别多次从易到难悬挂在不同高度上,第三间房子的食物悬挂在屋顶。数日后,他们发现第一间房子里的猴子一死一伤,第二间房子里的猴子一死一伤,第三间房子里的猴子一死一伤。原来,第一间房子里

活看本来很简单

- 1. 面对困难无非三点:度过了这个困难,你有度过困难的智慧;面对困难,你有了面对困难的勇气;绕过困难,你有了绕过困难的经验。
2. 低俗和幽默的区别应该是:有毒的蘑菇和没毒的蘑菇的区别,表面上看都能让人发笑,但是有毒的蘑菇吃了以后,让人恶心,没毒的蘑菇吃了以后让人舒心。一个是吃得开心,一个是吃得舒心。
3. 把生东西煮熟,把脏东西洗干净,把一个陌生的女人变成一个太太差不多,这么多累,偏偏我们在菜市场就选择了这一根,棒子,这就叫做煮熟的鸭子,你把它带回家,去除此的部分或者用刀去砍一砍它,其实是修正一些毛病;当你把它放到锅里翻炒的时候,你会发现这是情绪的升温,然后你加入盐,加入糖,这是生活各种情绪的调料;最后装盘,摆在大家面前,这是幸福的呈现。
4. 我们去菜市场挑选食材其实都是偶然的命运,翻炒就是情绪的升温,糖醋就是情感中的蜜意,做一碗面条你会不是觉得,所以餐厅里,就是爱!
5. 生病和不开心都源于一个字:浓。浓于情就会生出痴,浓于利就会生出贪,浓于名就会生出争,浓于心的东西浓在心里就会凝结成气,气结不化就会生出病,病则不通,通则不痛。对付这个"浓"字最好的办法就是淡!
5. 天送给你的东西,用双手去接,捧在手心,也没有必要高兴过去,因为每个人都有可能接到这样的馈赠;上天赐给你的东西,用双手去接,不管接多少,先扛着,目的是使你身心更加坚韧,双翼更加有力,以便能让你更大的飞翔时,你能接得住。
6. 要想不后悔,唯一能做到的就是珍惜;一个人在时,善待自己,两个人时,善待对方。
7. 我们每个人都是一株特别健康的植物,惟有植物才不会自卑,你从来没有看见过一株小草,在一株大树旁边那么自卑,低头不敢不敢往上生长。
8. 填补内心的寂寞,是因为他们不懂得享受孤独,寂寞是心里空虚到一片落叶掉到你身上,你就会觉得,寂寞是心里空虚到一只小狗对你眨着眼睛,你都会觉得好感动!孤独是内心强大到不需要任何人和你交流,你可以跟天地精神往来,孤独是内心已经充满了幸福,他不需要别人来填补他。
9. 每个人其实都像钻石一样,有什么光TA就反射你什么影子!
10. 天气是老天爷给你的,它就是老天爷的表情;生活在老天爷的怀抱里,你得学会欣赏老天爷的各种表情。
11. 爱情不像啤酒,有一大袋人,爱情应该像咖啡,一个人在角落安静地品尝。
12. 世间有很多东西会让我觉得无趣,我并不会在意它们的发展和未来,我懂得人总要有有所为有所不为。

这种人,可以培养成管理者!

- 1. 不忘初心而虚心好学的人 所谓初衷,即创造出优质的产品以满足社会、造福于社会。大多数管理者都非常强调这种初心,不忘初心,又能够向别人学习的人,是企业所需要的第一要件。
2. 不墨守成规经常出新的人 允许每一个人在坚持基本方针的基础之上,充分发挥自己的聪明才智,使每一个人
3. 爱护公司,和公司成为一体的人 问及一个初入职场的人,他所从事的工作时,他的回答总是先说职业,后说公司;而高管则相反,总是先说公司,后说职业。他们会要求自己的
4. 不自私能为团体着想的人 不仅培养个人的实力,而且要求把这种实力充分应用到团队上,形成合力。这样才能给公司带来朝气蓬勃的景象。
5. 作出正确价值判断的人 价值判断是包括多方面的,大而言之,有对人类的看法,小而言之,有对日常工作的看法。不能作出判断的人,实际上是一群乌合之众。这样的人,永远不会有太多的成就和作为。
6. 有自主经营能力的人 一个员工只是照着上面交代的去做事,以换取一月的薪水,是不行的。 每一个人都必须用预备成为社长的心态去做事。如果这样做了,在工作上肯定会有种种新发现,也会逐渐成长起来。
7. 随时随地是一个热忱的人 热忱是一切的前提,事情的成功与否,往往是由做事的决心和热忱的强弱决定的。



高管选人才,就看这七点!

- 1. 勤奋的员工 如果你天赋稍浅,请你勤奋一些,因为勤能补拙;如果你很聪明,请你勤奋一些,因为这样能插上了腾飞的翅膀。 而我不想要的员工是,明明自己很笨,却总是比别人更懒。
2. 有正能量的员工 如果你认为你遇到了好事,请你传递正能量,因为它会让你变得更好;如果你认为你遇到了坏事,也请你保持正能量,因为负能量只会让事情变得更糟。 而我不想要的员工是,狗嘴里吐不出象牙来。
3. 愿意付出的员工 如果你能看见你的未来,请你多付出,因为这样会让你的未来快点到来;如果你看不到你的未来,请你多付出,因为只有这样才能让你看到未来。 而我不想要的员工是,总觉得自己付出太多就是吃了大亏。
4. 有目标的员工 如果你给自己定的目标可以轻松完成,请你给自己制定一个挑战性目标,因为你完全可以做得到;如果你后期的目标有压力,也请你不要放弃,这才是对你真正的考验。 而我不想要的员工是,永远只会说目标"太高了,我做不到!"
5. 有担当的员工 如果这件事是你的错,请你担当,这样你才会成长;如果这件事不是你的错,也请你担当起来,这样你就有了更大的担当。 而我不想要的员工是,"都是



资源整合能力在市场营销工作中的重要性

市场营销是一个非常复杂的概念,好多公司都有市场部,但是市场部的部门最核心和最重要的能力是什么?好多市场部的主管和领导都不是非常的清楚。有的不自信的企业的市场部经常搞一些很炫酷时髦的社会热点当作市场部紧跟市场的一个关键能力,而大部分的主流公司则比较相信通过市场营销的基础的搭建,品牌的持续系统传播,市场执行力的提升,资源整合能力的强化来建立完整的市场体系和品牌体系,从而从根本上来提升品牌价值,促进渠道销售,从空中和地面全方位的帮助到销售体系达成业绩,在公司中发挥更重要的作用。总而言之,市场部需要紧跟社会热点,关注潮流变化,但是不应该过度追踪社会热点,把一些虚无缥缈的概念和想法凌驾市场部的营销工作之上,导致市场部的营销工作同实际脱节,不利于整个市场体系的建立和完善发展。

聚势共赢·世纪天鸿山东省全渠道合作发展峰会纪实



资源整合能力在市场营销工作中的重要性

市场营销是一个非常复杂的概念,好多公司都有市场部,但是市场部的部门最核心和最重要的能力是什么?好多市场部的主管和领导都不是非常的清楚。有的不自信的企业的市场部经常搞一些很炫酷时髦的社会热点当作市场部紧跟市场的一个关键能力,而大部分的主流公司则比较相信通过市场营销的基础的搭建,品牌的持续系统传播,市场执行力的提升,资源整合能力的强化来建立完整的市场体系和品牌体系,从而从根本上来提升品牌价值,促进渠道销售,从空中和地面全方位的帮助到销售体系达成业绩,在公司中发挥更重要的作用。总而言之,市场部需要紧跟社会热点,关注潮流变化,但是不应该过度追踪社会热点,把一些虚无缥缈的概念和想法凌驾市场部的营销工作之上,导致市场部的营销工作同实际脱节,不利于整个市场体系的建立和完善发展。