



· 本报评论

转型亮剑

开启走向世界领先的新引擎

转型，是我们赢取未来的唯一出路。2018年，金正大展示给世界的将是全新的产品、全新的品牌形象与全新的服务，我们要做的就是以转型去迎接新一轮的发展，聚全员之力推动营销转型，坚定转型发展的自信与决心，振奋干事创业的激情与精神，赢取营销转型在2018年的决定性胜利。

转型是审时度势，是主动应战。当前，我国宏观经济和农业供给侧改革已经度过了最艰难的阶段，正迎来新一轮发展的拐点，整个行业站在了生死抉择的关键节点上。在这样一个关键时刻，我们绝不能畏首畏尾、犹豫不前，必须要审时度势、抢抓机遇、主动应战，牢记我们的发展使命，认清我们的发展方向，牢牢把握我们的战略机遇期，充分利用我们的优势，在机会窗开启的时间，坚定地朝“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”转型努力，用创新的方法突破经营区。转型发展机不可失，营销攻坚时不我待。过去的一年，尽管存在这样那样的质疑，我们仍然保持定力、沉着应对。我们对产品开发进行了重新定位，聚焦“土壤改良、全程营养、减肥增效、品质提升”四个领域全面升级产品；我们对品牌进行了重新梳理，围绕着“土、肥、水”三大核心，实现品牌的差异化定位，打造强势品牌的全阵容。我们既推动新技术、新产品的推广服务，也下大力气推动以金丰公社为代表的新服务模式的打造……我们转型发展的道路已然清晰。

转型要保持战略自信和战略定力。转型发展是未来3-5年集团发展的重要目标，中心任务就是要聚焦经营突破，实现营销转型。当前整个行业还处于变革前的迷茫期，在这样一个决定企业前途命运的关键时刻，我们决不能自乱阵脚，必须始终保持清醒的头脑和高度的

战略自信。紧紧盯住营销转型这个战略目标不动摇，增强战略定力，保持从容心态，才能行稳致远。转型，必然带来阵痛；升级，难免会有波折。同行竞争及农产品价格对我们带来的挑战；新产品要接受市场的检验，市场对新产品的认知也需要一个过程；新产品推广的意识和对营销转型的重要性认识不到位……这些，都是当前我们无法回避的重要挑战。2018年，必须想尽办法、严肃考核，扭转这种被动局面，全力推动新产品推广，实现经营突破。

转型要抓住经营区这个关键。当前，我们营销转型工作已经全面展开，但引擎虽已点燃，“油门”还没踩足；动力虽已形成，但活力仍有待挖掘。经营区目标达成与否，不仅是决定公司营销转型成功的标志，更是决定公司前途命运的核心；“产品力、服务力、传播力”三力提升是事关公司营销转型成败的关键；产品与品牌形象要获得用户和社会的认知认可，在市场上迅速推广开来，离不开贯穿全年的主题推广活动的策划落地和持之以恒的大传播活动；金丰公社是一项新的事业，是全体金正大人共创共享的舞台，也是实现公司由制造向“制造+服务”转型的希望。抓住这些“牵一发而动全身”的重点，“落一子而满盘活”的关键环节，挺起腰、咬住牙，我们就一定能打赢这场转型发展的攻坚战，为集团实现“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”的愿景赢得关键一局。

新时代 新起点 新目标 再出发

金正大集团召开2018年度营销转型工作动员会



为了进一步明确2018年度营销转型的方向、目标及举措，激励全体营销人员以大无畏精神投身到集团营销转型的工作中来，10月27日，金正大集团在总部召开2018年度营销转型工作动员会。会议以“创新引领发展，转型赢取未来”为主题，进一步明确2018年度的发展方向，坚定转型发展的自信与信念，振奋干事创业的激情与精神。金正大集团营销系统、职能部门等300余名员工代表参加了此次会议，金正大集团董事长万连步、工会主席杨艳、CEO高义武等公司领导出席会议。

吹响冲锋号

10月25日~26日，集团组织了2018年度营销系统管理岗位竞聘述职会议，公司一批营销骨干针对营销系统管理岗位进行了公开竞聘述职答辩，在述职过程中竞聘人员就自身在2017年度工作中绩效目标、业绩达成等各方面的表现及存在的不足进行了全面、系统的总结，并根据公司战略部署，结合自身实际和目标岗位要求，阐述了2018年度的工作重点思路及工作计划及具体措施。经过两天激烈而又紧张的竞聘答辩，一批营销骨干走上了营销系统管理岗位，相关的聘任名单也在此次会议上进行了宣读。



保障有力量

为全面推动营销转型在2018年取得决定性的胜利，集团营销转型领导小组各组组长和相关负责人做了主题发言，市场中心和各品牌负责人以及相关作物经理，围绕着品牌落地和新产品推广做了专题报告。主题发言和报告，对公司2018年营销转型的各项策略进行了进一步的深化、细化，可操作性强，报告的全面实施落地，必将成为开展新市场的利器，有力地推动公司营销转型。

沙场立新功

各营销总部、子公司在动员会上与集团签订了2018年目标责任书，各单位负责人及团队代表以崭新的精神面貌上台亮相并做了表态发言，发出了决战决胜、率先突破、勇争第一的铿锵誓言。

会上，金正大集团CEO高义武作了题为《扬帆再远航，突破为领先》的总结讲话。高总要求，新时期需要以新作风去迎接新挑战。2018年营销的大幕已经拉开，要迅速全面展开新年度的工作。要快速把认识转换成行动，做好统筹规划，要进一步强化对营销转型的共识，并要立即转换成行动。要结合实际，把方案做实，各项工作目标做实、措施做实、作风踏实、考核要实，脚踏实地地去实现我们的目标。市场与行业形



势发生了深刻的变化，也正在酝酿着一场更大的变革，要有新思维、新举措、新模式，以全新的、昂扬的姿态迎接新的挑战。

高总表示，新平台需要以新面貌去开拓新市场。2018年，集团营销中心工作定位为“创新、转型、突破”。新时代、新事业给我们带来了新机遇，在推动营销转型的工作中，要深刻认识营销转型的重要性、紧迫性和自身的角色定位，自动自发、责无旁贷地肩负起自身的责任与使命，勇敢地承担起营销转型的重任，争做营销转型突破的先行者，不辜负集团的期望与嘱托。

回顾过去的一年，全体金正大营销将士以坚强的意志和顽强的作风，抵御着各种挑战，在行业发展逆境中接受了市场的洗礼。实践证明，金正大的营销团队是顽强的，是在关键时刻敢于亮剑的，是敢拼搏、能吃苦、愿奉献的，是有信念、敢担当、为公司发展有着强烈使命感和责任心的！

新起点、新目标，就是新任务、新挑战。百尺竿头更进一步，需要的不仅是信心和决心，更是一步一步往前走的行动力。此次营销转型动员会向全体金正大人发出了全员聚力服务、推动营销转型动员令，吹响了决胜2018年的铿锵号角！站在新起点上，面对新时代、新机遇、新事业，金正大全体营销将士不忘初心，砥砺前行，用全新的精神面貌和决战决胜的信念去赢取属于金正大人的新未来！



不忘初心 砥砺前行

营销转型、目标达成是全体金正大人的责任和使命。为鞭策后进，确保营销系统在前进道路上有榜样、对标模范有方向，10月27日“创新引领发展、转型赢取未来”2018年度营销转型动员会上，集团CEO高义武向业绩达成落后的单位颁发了励志旗，勉励他们“永不言败 争创佳绩”。



誓师大会强使命 铮铮誓言见行动

在宣誓环节，各营销系统负责人带领营销将士代表上台，以在旗帜上签名的形式表达决心，以铮铮的誓言喊出气魄。转型攻坚战、昂首踏征程，打好漂亮仗、齐心创辉煌。铿锵有力、响彻云霄的铮铮誓言久久回荡，表达着营销将士们为营销转型再做新贡献、再创新辉煌的信心和决心。

普惠农业
开疆扩土，挑战极限，看我普惠！

辽宁公司
众志成城 创新转型
重振雄风 辽宁必赢

华东营销总部
自信华东，气势恢弘！
奋进华东，顽强拼搏！
冠军华东，誓攀巅峰！

新疆公司
开疆沃土 挑战极限
新疆必胜

华南营销总部
突破 跨越
腾飞 辉煌
经典 传奇

华中营销总部
威武华中
永争第一
扣大街也要扣成全国冠军！

华北营销总部
转型突破
彻底执行
超百达成

咬定目标不放松 撸起袖子加油干

在10月27日“创新引领发展、转型赢取未来”2018年度营销转型动员会上，集团营销系统分别签订了目标责任书，以严肃的形式明确任务，以明确的态度强化措施，强化了员工的责任感和事业心，提升了工作紧迫感和使命感，为夺取2018年度营销转型工作的决定性胜利奠定了基础。



扬帆再远航 突破为领先

集团CEO高义武在2018年度营销转型动员会上的讲话（摘编）

二十天前，公司召开了“创新引领发展、转型赢取未来”营销转型策略共识会。在达成广泛共识上和精心规划的基础上，今天，我们又紧锣密鼓地在这里组织召开“创新引领发展、转型赢取未来”2018年度营销转型启动会。

各营销总部、子公司在今天的大会上与集团签订了2018年营销转型目标责任书，各单位负责人及团队代表以崭新的精神面貌上台亮了相并做了表态发言，发出了决战决胜、率先突破、勇争第一的铿锵誓言。

各位同事，站在新起点上，回顾过去的一年，我们以坚强的意志和顽强的作风，在行业发展逆境中接受了市场的洗礼。实践证明，我们的营销团队是顽强的，是在关键时刻敢于亮剑的！在此，我代表公司向全体营销将士致以崇高的敬意，并祝你们在新的一年里取得更优异的成绩！

但是，我们也必须清醒地看到，过去的一年，最硬的一块骨头我们还没有啃下来。面对新形势新变化，我们要以破釜沉舟的决心和勇气，以全新的思维与大刀阔斧的作风，聚全员之力，推动营销转型在2018年取得决定性的胜利。

一、新时期我们要以新的工作作风迎接新的挑战

2018年营销的大幕已经拉开，时间紧迫，我们绝不能有松口气、歇歇脚的想法，我们要迅速全面展开全年度工作。

一要快。快速把认识转换成行动，各营销总部子公司要尽快完成年度调整，做好统筹规划，要进一步强化对营销转型的共识。要入脑入心，并要立即转换成行动。

二要实。各单位要结合本区域实际，把方案做实，拒绝假大空，各项工作目标做实、措施做实、作风踏实、考核要实，希望大家拿出详实高效的计划，用优异的成绩兑现自己的承诺。

三要新。这就要求我们每一位营销管理人员都要有新的思想，要有新思维、新举措、新



模式，我们要重视新产品、新品牌、新技术，以全新的、昂扬的姿态迎接新的挑战。

二、新事业需要我们以新举措去夺取新胜利

2018年，要紧紧围绕着“土、肥、水”三位一体的推广思路和产品套餐化、功能化、专用化的要求，全面开展“土壤改良、全程营养、减肥增效、品质提升”新产品推广活动，实现经作区突破，促进营销转型取得决定性胜利。

一要坚定不移地推动经作区突破，特别是重点县突破。要做好集团各项营销策略的承接与落地工作，保障各项方案不折不扣的执行，通过全面推广新品牌新产品，实现经作区突破。

二要坚定不移地做好新产品的推广。各单位必须全力以赴、想尽一切办法、采取一切有效措施做好新产品的推广。

三要坚定不移地推动三力营销。要确保全体营销人员按照集团要求顺利通关，迅速

完成角色与身份转变，推动营销转型。

四要坚定不移地推动品牌大传播活动。各品牌要根据自身定位尽快启动主题推广活动，树立各品牌新形象。

五要坚定不移地推进金丰公社项目建设。要根据集团统一规划和要求，扎实稳妥地推进县级金丰公社项目建设。

六要坚定不移地推动联合协作项目建设。各区域要紧紧围绕本区域市场需求，明确本单位联合协作项目新产品推广目标及具体措施。

三、新平台需要我们以新面貌去开拓新市场

2018年，集团营销中心工作定位为“创新、转型、突破”，通过创新产品、品牌、服务与机制，紧紧锁定经作区市场突破，推动营销转型。在推动营销转型的工作中，各级管理者既是指挥者，更是领头羊，要勇敢地承担起营销转型的重任，争做营销转型突破的先行者，不辜负集团的期望与嘱托。

一要加快自身角色转变。营销系统各级管理者要做好吃苦、打硬仗的思想准备，以归零的心态，带好队伍、做好业务、搞好管理、创造卓越绩效。要以只争朝夕的精神，全面提升自身素质与能力，以适应新角色的需要。

二要争当三力营销的先行者。各营销总部、子公司、省/分公司及销售公司负责人，既要狠抓落实，全面推动本单位的三力营销建设，更要一马当先，成为三力营销实践的先行者，引路人。

三要全面推进分公司运营工作。分公司负责人肩负起自身承担的责任与使命，确保分公司平稳运行和经营目标的顺利达成。

四、新突破需要我们以新机制去赢取新未来

一是全面完善营销保障机制。2018年是集团营销转型的决胜年，各单位非营销系统一切工作必须以服务营销为出发点和落脚点，做到一切为了营销，一切服务营销。

二是进一步完善共创共享机制。2018年公司将继续加大对营销人员的奖励，进一步优化长期激励+短期激励相结合的机制，为全体营销人员搭建更广阔的发展舞台、规划事业发展的清晰路径。

三是加快推进品牌项目部运营与激励机制建设。公司将进一步加快各品牌项目部的运营及激励机制建设，使各品牌项目部真正成为品牌推广的发动机、火车头。

四是推动整风肃纪持久深入开展下去。在公司处于营销转型的决胜时刻，各级各部门要将整风肃纪作为保障队伍纯洁性和提升士气的有力武器，始终如一、持之以恒地抓好整风肃纪和队伍作风建设，确保各项工作落到实处，取得实效。

各位同事，面对新时代、新机遇、新事业，公司相信全体金正大人一定会不忘初心，砥砺前行，用全新的精神面貌和决战决胜的信念去赢取新未来！

聚焦转型 合力突破



金正大集团副总裁董树林表态发言：

2018年，集团生产系统将继续做好产品升级、生产组织、质量管控和技术服务保障工作。

我们将围绕“务必保障正常生产，务必保障市场供给”的目标，精心组织、统筹安排，保障新产品正常供应。我们将密切配合研究院、市场中心、营销中心等部门，本着优先保障市场需求的原则，推进实施产品升级方案。我们将牢固树立“以市场为导向”的质量工作理念，紧紧围绕“袋袋是精品、粒粒是精品”的总目标，努力提高质量和服务营销能力，为营销提供放心肥、省心肥、体面肥。



金正大集团副总裁胡兆平表态发言：

2018年，研究院和农科院依然会“撸起袖子加油干”，为实现公司成功营销转型，我们将继续围绕公司核心战略，立足现有技术储备，产品储备，作物营养管理方案储备，会同生产技术中心、市场中心、战略投资部、营销中心，携手助力公司战略转型。

我们将携手生产技术中心，将好技术变成好产品；我们将携手市场中心将好产品做成好品牌；我们将服务联合协作，引领行业技术进步；我们将全力服务营销，让更多好方案走进千家万户。



金正大控股副总裁张文静表态发言：

2018年，人力团队和商学院将以梯队建设、能力提升、机制优化作为营销支持与队伍建设重点工作举措，真正实现这三项工作的落地。

未来，公司将对产品 and 品牌进行全面升级，在营销策略上要通过聚焦“渠道培育、服务落地”两大举措，努力实现“经作突破”的目标。我们将“以百米赛跑的速度跑马拉松”，为营销将士提供坚实的支持和保障，提升营销业务拓展能力和带团队能力，搭建中层管理岗位的交流分享平台，让大家有机会倾听和学习他人所长，结识良师益友，从而凝聚整个营销团队。



金正大集团执行副总裁杨富裕表态发言：

2018年，集团为营销系统提供了强有力的支持，为我们搭建了广阔的发展平台。营销系统将转变思路，突破思维定式，推动营销转型，实现大突破。

作为营销一线将士，我们将从渠道开拓、服务落地、产品推广、品牌传播、机制创新五个方面，全面实现重点区域突破。全体营销将士将坚定转型发展的自信与信念，激发干事创业的激情与精神，抓住机遇，顺势而上。我们围绕“小目标、大策略、大支持、大突破、大平台”五个维度，以坚定的决心和信心，圆满完成任务，再创巅峰！



金正大集团市场中心品牌总监陈少敏表态发言：

创新引领发展
转型赢取未来
我们必胜！



全新形象

全心服务



市场中心负责人陈少敏作集团品牌落地支持方案及金正大品牌、富朗品牌支持方案报告



品牌总监巫春丽作沃夫特品牌、诺贝丰品牌支持方案报告



品牌总监郝娜作荷康品牌支持方案报告



作物经理陈海宁作农科院技术服务方案报告



作物经理孟祥坤作产品介绍



作物经理宋涛作产品介绍



作物经理陈剑秋作产品介绍



作物经理郭宗端作产品介绍



省/分公司总经理竞聘述职

转型亮剑 谁与争锋

10月27日，集团召开了营销转型工作动员会，集团CEO高义武在会上作了重要讲话，号召全体员工积极响应集团的号召和时代的召唤，快马加鞭，不负集团的期盼，以“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”的气魄，勇于夺取集团转型升级的胜利与荣耀。

为顺应集团的号召，全面推动营销转型，近日，集团召开了营销系统述职竞聘会议。

述职会议现场，营销人员以述职演讲和议题讨论、现场问答的形式，围绕2017年度业绩达成、2018年度工作重点和具体举措等，阐述了各自工作中的焦点、难点、重点和亮点。量化细化的目标、紧迫的思想和有力的行动举措，展现了集团营销将士狠抓工作落实，全面推进营销转型的信心和决心，为集团实现营销转型夯实了基础。



华北营销总部竞聘述职



华东营销总部竞聘述职



华中营销总部竞聘述职



华南营销总部竞聘述职