

1.1亿元“石家庄消费券”来了

6月18日,记者从发放“石家庄消费券”新闻发布会上了解到,为进一步提振市民消费信心,激发市场活力,经市委、市政府认真研究决定,自6月21日在全市发放“石家庄消费券”(以下简称消费券)。这是市委、市政府加快促进消费回补、推动商贸健康发展采取的一项重要举措。消费券在6月21日和7月4日分两次发放,分为普惠型消费券和定向型消费券两种类型,累计发放1.1亿元。

据介绍,普惠型消费券包含商场消费券、餐饮消费券、超市(便利店)消费券、汽车消费券等4大类;定向型消费券则面向工会会员定向发放。所有在石人员和外地来石消费人员,均可领取消费券。

按照党中央国务院和河北省委省政府关于“六稳”“六保”的部署要求,帮助企业加快产品销售,保证供应链稳定,推动企业尽快复产达产,河北省工业和信息化厅在全省范围内发起了“总裁带货”工业企业产品网络直销公益行动。活动从5月份持续到10月底,通过实施“五个一百行动”(宣传一百个龙头企业、组织一百场线上营销对接、开展一百次工厂直卖活动、打造一百个工

京东“6·18”刮起河北制造风

业爆款产品、塑造一百个知名工业品牌),最终实现扩大产品销量、提振市场信心、推动工业经济平稳发展的目的。

为了更好地推动“总裁带货”活动,河北省工信厅抓住“6·18”网上销售促销时间节点,与京东共同举办“总裁带货”京东“6·18”促销活动。京东商城设立“总裁带货”河北工业企业产品销售专区,开展直播销售、打折促销等宣传推广活动,集中对河北产品进行统一推介。截至目前,共有323家河北工业企业参加了此次活动,覆盖的产品近万种,京东商城在“6·18”期间刮起了一股河北制造旋风。

(吕玉明 赵文斌)

券。

消费券发放额度为1.1亿元。其中,普惠型消费券1亿元,将在阿里巴巴(支付宝)、银联云闪付两大平台发放;定向型消费券1000万元,由市总工会按照相关要求,统筹引导各级工会提前向职工、会员发放。商场消费券、餐饮消费券、超市(便利店)消费券分两期发放。汽车消费券一次性发放。

消费券发放作为一项惠民活动,还将带动更多县(市、区)政府、商业平台、商户参与到这次惠民活动中,预计可带动各商业平台、商户匹配优惠额度4亿元至5亿元左右。各县(市、区)政府结合实际自行发放。

消费券发放将分为两期举行。第一期于6月21日9时发放,消费券有效期截至时间为6月30日24时;第二期于7月4日20时发放,消费券有效期截至时间为7月30日24时。汽车消费券于6月21日9时发放,领取截至时间为7月30日,核销截至时间为9月30日。

消费券发放数量有限,先到先得,领完即止。消费者可在支付宝页面同时领取商场消费券、超市(便利店)消费券、餐饮消费券三类券。使用说明可查看“支付宝首页—卡包—石家庄市消费券”。汽车消费券在云闪付APP领取。

消费券如何核销呢?据介绍,商场消费券、餐饮消费券、超市(便利店)消费

券按照1:4的比例配套使用,实际消费金额必须满足消费券面值4倍及以上才能核销,逾期未使用的消费券将收回。汽车消费券须在指定中石油、中石化加油站进行消费。结算时使用云闪付APP选择消费券,自动扣除核销。

据介绍,凡是在石家庄市登记注册、有线下实体店的、符合4大类别范围的企业和个体工商户,均可报名参加此次发放。参与企业由平台公司按标准要求圈定,商户可在平台查询,其他商户也可按要求在平台进行登记报名。详细情况可到支付宝平台和庄尚商务公众号查询。

石家庄市要求各级各部门和商贸企

业坚持做好常态化疫情防控工作,努力营造安全、放心的消费环境和消费秩序。活动期间,市场监管局等有关部门将加大打击弄虚作假、虚假交易等违法行为,并畅通投诉举报渠道。

市商务局主要负责人表示,随着石家庄市疫情防控形势的总体好转,市民的消费需求进一步增强,在此关键节点发放消费券,有利于提升市民的消费意愿,进一步扩大消费规模。对商贸企业尤其是中小企业而言,此次活动也是一场“及时雨”。据估计,全市有数万家企业参与活动,将帮助企业进一步扩大经营,增强发展活力。(石家庄日报)

创新求变拓市场 灵活营销树口碑

唐山冶金锯片公司为美好愿景不懈努力

唐山冶金锯片有限公司(以下简称唐锯)始建于1963年,是国内最早成立的金属锯片生产企业。公司主要产品有金属热切圆锯片、金属冷切圆锯片、硬质合金齿圆锯片、金刚石圆锯片基体、镶齿圆锯片等5大系列,涵盖2000多种规格,年生产锯片20余万片。其中切用金属圆锯片占国内市场份额80%以上,国外市场份额35%左右。

2020年对于工业企业而言无疑是最为艰巨的一年,一场突如其来的疫情使得全国经济走入低谷。“面对困难,既是机遇,也是挑战,唐锯已整装待发!”唐锯董事长杨东清坚定且自信的对笔者说。

从供应商向服务商转变

近年来,唐锯坚持“由供应商向服务转变”的营销理念,打破传统销售思路,提出了“锯切费用承包服务”的新型商业模式。该模式能够有效降低企业锯切成本,减少资金占用,简化管理流程。唐锯分别与包钢、武钢、衡钢、津西等多家大型钢厂建立合作,收效显著。随后该模式在国内钢铁企业迅速推广,唐锯成功完成了由供应商向服务商的华丽转身。截至目前,唐锯已与全国400多家钢铁及工业铝材生产企业建立了良好的业务关系,产品销售覆盖率达95%以上,市场占有率达到80%以上,产品遍及除西藏以外的所有省、市、自治区。

为不断提升客户体验感,唐锯全面推行快

速响应的优质服务,在全国范围内建立了衡阳、黄石、上海、烟台、马鞍山、包头和唐山7大修复中心及多个综合售后服务中心,以及时优质服务来保障锯切服务的快速运转。

与此同时,自2015年起,唐锯开始着手全球市场布局,相继在德国、美国、法国、英国等地成立子公司,承揽周边国家和地区的售后修复及产品销售业务。自此唐锯产品走出国门,远销印度、沙特、美国、乌克兰、阿根廷、伊朗等40多个国家和地区,唐锯品牌享誉国内外。

科技创新驱动产品品质提升

唐锯拥有着一支技术雄厚的研发团队,在中国、德国、美国的技术研发人员已达50余人,涉及机械、材料、热处理、自动化等学科领域。唐锯始终坚持“科技兴企”的发展战略,在上世纪90年代初期,就开始与北京科技大学、天津大学、鞍山钢院合作先后开发了无毛刺锯片、降噪锯片等新产品。多年来,唐锯积极引进国外先进的锯片生产技术、生产设备,依托唐锯现有金属锯片销售平台、石材锯电商平台及跨境电商国际站三大线上销售平台,拥有线上客服10余人,专业售后服务团队近百人。

唐锯充分发挥遍布全国的售后服务中心优势,全面实现了线上销售线下服务的高度结合。疫情期间的1-4月份,唐锯电商销售收入突破1500万元,同比增长40%,电商优势日益凸显。受疫情影响,为更好的服务客户,唐锯已逐步形成了具



锯新推行视频售后服务模式。即专业售后服务人员通过远程视频全程指导客户使用产品,并针对客户所提问题进行详细解答。该模式的推行不仅实现了零接触,更加节省了时间,使得服务效率进一步提升。此外,唐锯售后服务团队会不定期召开内部视频交流会,并邀请海外分公司技术人员共同交流探讨,解决工作中所遇疑点难点,不断提高自身水平。

“我们相信困难只是暂时的”对于未来,唐锯董事长杨东清充满信心。他表示,将继续秉承“自强不息、奋进不止”的唐锯精神,以创新的销售模式及优质的售后服务为市场动力,为实现打造“百年唐锯”的美好愿景而不断努力!

(张梦)

小小油莎豆 成就大产业

——记唐山市油莎草农业科技有限公司总经理宋储羽

产品,似乎是让弹钢琴的去拉二胡,不在一个频道上。

让宋储羽人生发生改变的是父亲公司的成立。2018年4月,油莎豆种植发展到了近1000亩,唐山市油莎草农业科技有限公司正式挂牌,基地、研发室、冷库、烘干房、展览厅一应俱全,父亲还创立了“生太”品牌,先后开发了油莎豆油、油莎草根油、油莎草发乳、油莎草护肤品、虎坚果生态酒、虎坚果豆浆、虎坚果食用油、虎坚果面膜等30多款产品,一条黄金产业链逐渐铺开。宋玉来带领10多户农民采取股份制经营,完善了公司制度,向现代科技型企业迈进……

一颗小小的油莎豆竟有如此大的开发价值!那一次,宋储羽望着父亲疲惫的身影,感慨于父亲厚实的乡村梦比自己浮夸的城里梦要伟大的多,他决定放下自己的公司,利用自己学到的营销知识,专门为父亲打造的产品跑销售。“把自己喜欢的东西都放下,回家当农民!”

习惯了城里青年人生活的宋储羽起初并没有在意父亲的油莎豆种植。从2012年春节开始,只要一回到家里,宋储羽经常会听到父亲宋玉来念叨摆满家里的宝贝,那是比黄豆大不了多少的豆子:“这东西浑身是宝,既能吃,又可炼油、做副食品,叶子还是优良的牧草和饲料,他都要送到北京去化验。”

一年的时间,宋储羽带着父亲的故事和油莎豆产品走了40多个城市,一遍遍地讲述着父亲为了油莎豆付出的艰辛和成功,看到越来越多的父亲的匠心不移所感动,看到油莎豆逐渐被认识和喜爱,宋储羽幸福满满。

习惯了城里青年人生活的宋储羽起初并没有在意父亲的油莎豆种植。

从2012年春节开始,只要一回到家里,宋储羽经常会听到父亲宋玉来念叨摆满家里的宝贝,那是比黄豆大不了多少的豆子:“这东西浑身是宝,既能吃,又可炼油、做副食品,叶子还是优良的牧草和饲料,他都要送到北京去化验。”

习惯了城里青年人生活的宋储羽起初并没有在意父亲的油莎豆种植。

在父亲研究的基础上,完善生产流程,严把土壤、灌溉、选种、播种、肥料、除草、收获、清洗、晾晒、储藏“十道关”,严防农药、化肥污染和霉变,作为生产大纲,下放到农场所雇的每名员工。

公司招进新员工时,宋储羽一定会讲到一粒坏豆的故事:有一年在收获油莎豆的时候,宋玉来在一袋豆子中发现了一

粒坏豆,当场就让工人把这袋子豆子打碎,当作肥料。大家都劝他,扔那一颗,或者扔一把也行,为啥非要扔一整袋?宋玉来说,有一颗坏豆,它就有可能传染其它好豆,我们对自己的要求就是万无一失,不能有一丝疏漏。

在宋储羽的耳提面命下,质量意识已深深渗透到了每个员工的心里。

传承,打造黄金产业链

父亲去世后,企业的生产全部在瞬间停滞,周围的质疑声更是不绝于耳。“这么年轻,能撑起他爸的事业吗?”“这下估计‘生太’品牌是打不起来喽!”……以后的路该往哪走?该怎怎么走?所有的压力和目光全都放在了宋储羽的身上,只有宋储羽知道,未来的路自己早就做好了规划。

如今,每一位到唐山市油莎草农业科技有限公司的客人,第一站都要到位于办公楼2楼的文化馆去走一走、看一看、听一听。这个占据了半层楼的场馆既企业文化馆,也是父亲的纪念馆。在这里,从父亲研发收割机器的小零件展示,到公司研发成果获得的数个专利证书、荣誉证书……每一个细节都有宋储羽的小心所在。

母亲徐明会解读一张张化验报告说,父亲为了把住质量关,成了潘尼测试、国家食品质量监督检验中心、东方纵横等几家权威检测认证机构的常客,每开发一项产品,他都要送到北京去化验。

2017年春天,父亲让一家酒厂代加工油莎豆酒,结果送国家食品质量监督检测中心化验后,发现塑化剂有微量残留,但符合国家标准。父亲却找到这家酒厂,要求对方把塑料输酒管、出酒口全部换成不锈钢材,“今天有0.1毫克残留,明天就可能出现10毫克漏洞,食品生产可不得不半点马虎。”直到再次送检后塑化剂为0。

循着父亲的足迹,宋储羽更加重视甚至苛刻地追求油莎豆的无害化种植。

他在父亲研究的基础上,完善生产流程,严把土壤、灌溉、选种、播种、肥料、除草、收获、清洗、晾晒、储藏“十道关”,严防农药、化肥污染和霉变,作为生产大纲,下放到农场所雇的每名员工。

公司招进新员工时,宋储羽一定会讲到一粒坏豆的故事:有一年在收获油莎豆的时候,宋玉来在一袋豆子中发现了一

粒坏豆,当场就让工人把这袋子豆子打碎,当作肥料。大家都劝他,扔那一颗,或者扔一把也行,为啥非要扔一整袋?宋玉来说,有一颗坏豆,它就有可能传染其它好豆,我们对自己的要求就是万无一失,不能有一丝疏漏。

“您看,这是父亲当年研发的第一款储油源生太酒,我们从源头每一处细节都亲自把控,只为回归本真。为了研发更多配方,我父亲每研发1个配方就自己做一个编号,这90多瓶编了号码的酒都是7年来我父亲研发的。现在,我们仍然坚持创新研发,不断改良、不断精进。”

在如潮的参观者们面前,宋储羽将文化馆陈列的一面白酒架背后的故事娓娓道来。

“一颗豆子背后竟有如此多的故事,如此真挚的感情,更有如此匠心,我们此次不虚此行。”一位来访者边品尝油莎豆

为加大金融服务实体经济力度,6月18日,河北省工业和信息化厅与中国银行河北省分行联合举行“暖企护航”专项工作方案发布暨战略合作签约会。

根据方案,河北中行将推出600亿元专项信贷规模,在机制建设、政策支撑、产品支撑、审批绿色通道等方面推出20项具体金融举措,全面推进河北企业融资环境优化,确保各项金融优惠措施落到实处。

方案明确,双方将深化政银合作,发挥各自优势,推进各地工信部门与河北中行辖内机构建立政银合作机制,强化信息共享和政策协同,快速满足企业融资需求。河北中行将通过贷款利率优惠、帮扶企业纾困、绿色审批通道等多方面支持措施,以大中型企业专项融资、中小型企业专属成长快贷、巨人贷、技改贷等特色产品,全面满足企业融资需求。

方案重点支持纳入河北省工信厅“专精特新”“小升规”“单项冠军”“小巨人”“千家领军”“单项技改”“百家龙头”“绿色制造”“智能制造”“产业集群”“示范基地”等领域

3257家重点支持企业的各项金融服务需求。

</div