



放开手脚 统一思路 集中优势力量取得持续突破!

刘汉元主席出席通威农牧“抢春行动”工作总结会并作重要指示

● 收缩边界，集中优势兵力和资源，推进营销工作高效执行。

● 先量后利，保持高速发展，为更快速的增长奠定坚实基础。



刘汉元主席在会上作重要指示



会议现场

6月5日至6日，为总结通威农牧各战区、各分、子公司在“抢春行动”阶段的基础营销工作，持续推进公司销量的快速增长，通威农牧“抢春行动”工作总结暨“搏夏行动”工作规划会议在通威股份管理总部召开。通威集团董事局刘汉元主席、通威股份总裁郭异忠出席会议并作重要指示。通威股份各片区总裁、核心公司总经理、产品经理、配方师及管理总部相关部门负责人全程参与。本报记者 乔白滔 通讯员 贺茜

抢春告捷 搏夏启动 对标行业优秀企业

本次会议对“抢春”阶段“三户建设”工作进行回顾，进一步梳理产品经理定位及工作达成效果，总结三段式营销行动阶段成果，并现场宣贯搏夏行动激励方案。会议期间，参会人员现场学习南昌通威、广东通威及华南二区在开发市场过程中的经典案例，在此基础上结合各公司实际进行互动探讨。

为进一步对标行业优秀企业和发展模式，运用可借鉴经验指导实践，本次会议特邀中洋集团相关业务负责人、知名咨询公司讲师、优秀经销商代表等参与其中，分享产业链打造思路及经销新模式，并针对大客户开发技巧进行现场培训。

先量后利 夯实基础 做好基础工作快速上规模

会议期间，郭总围绕旺季水产市场工作作详细部署。郭总表示，行业变化倒逼我们必须转变观念，经销商两极分化导致优质经销商层出不穷。6到9月期间，大家依然要摸排客户、重新普查市场，做好基础工作为来年继续快速发展做好准备。通威将坚定不移地坚持年初确定的“先量后利”原则，保持高速发展，确保实现水产料快速上规模。

郭总再次强调了客户质量、营销模式及机制的重要性，要求

战区及分子公司重新梳理全年目标，希望片总及各分、子公司总经理认真学习、理解、落实本次会议针对“搏夏行动”提出的要求。

1到5月在大家的共同努力下，“抢春”取得了阶段性成果，郭总对各公司营销团队的辛苦工作表示感谢，并指出6到9月对完成全年目标至关重要，希望大家再接再厉做好二次开发和基础工作，为实现全年经营目标和来年更快速的增长奠定坚实基础。

放开手脚 统一思路 打好“搏夏”关键战役

会议最后，刘汉元主席作重要指示，并表示，在近期气候异常和行业增速放缓的背景下，通威保持了可观的增长，体现了公司在市场上的用户认同度和团队认同度。近期量利的明显回升和增长反映出公司经营态势良好，祝贺大家开了一个好头！同时，刘主席进一步鼓励大家要继续放开手脚，统一思路，再次取得持续突破。

刘主席指出，尊重经济基本规律是管理组织有效、社会运行有效的前提，立竿见影的激励才是建立长期稳

定机制的必然动力所在，在新的市场竞争态势下，管理团队和激励机制务必全面跟上。与此同时，大家要继续收缩边界，将优势兵力和资源集中在已经具备相对优势的主流产品上，推进“搏夏行动”的顺利开展以及全年营销工作的高效执行！

根据通威农牧2018年水产营销年会提出争当“水产区域王”的营销目标，通威农牧于2019年2月初制定了实现“水产区域王”的营销行动方案，本次会议及时总结阶段性成果，为打好“搏夏行动”的关键战役奠定了坚实基础。

通威精彩亮相第三届中国渔博会

通威股份董事长谢毅、总裁郭异忠受邀出席

6月21日，由中国渔业协会主办，中国渔业协会各分会、安徽省水产技术推广总站、各省市渔业协会共同协办的“第三届中国国际现代渔业暨渔业科技博览会”在合肥滨湖国际会展中心隆重开幕。通威股份董事长谢毅受邀出席开幕式，通威股份总裁郭异忠出席开幕式并致辞。展会上，通威“绿色水产 绿色能源”主题展馆受到参会领导嘉宾及行业同仁的高度关注，通威的最新技术成果、产品研发能力以及绿色发展理念，再次赢得广泛赞誉。本报记者 乔白滔 通讯员 马琳



通威股份“绿色水产 绿色能源”主题展馆



通威股份董事长谢毅一行参观通威“渔光一体”及通威智慧渔业沙盘

绿色水产 绿色能源

作为我国现代渔业发展的亲历者和推动者，通威始终坚持以科技作为核心竞争力引领行业转型升级，以最新科研成果、最科学养殖模式、最先进养殖技术三者结合作为强大引擎，推动我国现代水产饲料业的转型和水产养殖业的发展壮大。郭总在致辞中表示，期待与行业同仁互通有无，同时也希望本次博览会博采众长、厚积薄发，借行业巨擘共襄盛举的契机，带来一场渔业科技文化盛宴。

本次展会，通威以“绿色水产 绿色能源”为特展展馆主题，

携旗下通威饲料、通威动保、通威渔光一体及通威智慧渔业等创新成果在展区中心位置亮相，合肥通威、渔光物联、通威水产科技、通威太阳能合肥公司等体系协同参展，充分彰显了通威在水产领域的科技“硬实力”和坚持绿色双主业协同发展的核心竞争力。展会期间，通威股份董事长谢毅、通威股份总裁郭异忠、通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹参观展馆。谢董亲切慰问一线员工，鼓励他们以通威人积极的面貌和精神状态，在平凡的岗位创造不凡业绩。

彰显科技实力 大放智慧异彩

此次展会上，通威“渔光一体”创新模式和365养殖模式，引发参观观众热情咨询。观众不仅可以通过“VR设备”身临其境地参观通威太阳能厂区和饲料厂，还能“跳进”“渔光一体”鱼塘参与捕鱼游戏。展会期间，绿色水产饲料及动保产品受参观观众热烈追捧，不少客户在现场进行交流和咨询。与此同时，在展会上亮相的通威三大循环水养殖模式，具备环保、节约土地及水资源、提高养殖密度、降低养殖风险等优势，受到参会嘉宾的广泛关注。而无人机、声纳船等高新技术在养殖过程中的运用展示，也吸引了不少观展者驻足围观。

展会期间，通威在水产养殖领域

的绿色发展理念，受到行业及媒体的高度关注。通威股份总裁郭异忠、通威股份总裁助理刘辉芬接受了合肥电视台、中国水产养殖网等多家媒体的联合专访。在同期举办的“2019首届智慧渔业发展论坛”上，国务院特殊津贴专家、通威股份首席水产专家吴宗文发表《通威智慧“渔光一体”促进绿色养殖转型升级》主题报告，向参会行业同仁介绍了通威“渔光一体”创新模式如何助推水产养殖行业实现绿色转型。

2005年，通威股份在安徽省战略部署当地最大的饲料生产企业——合肥通威，今春以水产料增量193%的斐然业绩持续焕发新的生命力；2013年，通威太

阳能以合肥基地为起点进军光伏新能源领域，发展至今，电池片产能、产量均排名全球第一。新能源板块与农牧板块在合肥这块宝地齐头并进、蓬勃发展，更在当天的展会双剑合璧，彰显“科技”实力，大放“智慧”异彩。

通威多年来始终坚持以科技创新铸造企业品牌“硬实力”，逐步发展成为全球主要的水产饲料生产企业以及中国乃至全球光伏新能源产业的核心参与者与主要推动力量，是中国实业稳健发展、不断超越的典型和缩影。未来通威还将坚定不移地发展绿色能源与绿色农业双主业，向着“打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源公司”的目标阔步迈进。

安佑集团董事长洪平 莅临通威参观交流

本报讯（通讯员 贺茜）6月24日，安佑集团董事长洪平一行莅临通威参观交流，通威集团董事局刘汉元主席、通威股份副董事长严虎、总裁郭异忠热情接待并座谈。

会上，双方围绕通威“渔光一体”创新发展思路应用于“智能猪舍养殖”的可行性议题展开深度探讨。刘汉元主席指出，生态、低能耗的发展方式是解决当前生态环境保护问题的主要出路。通威一直以来都积极倡导行业内外合作与协同。希望双方未来能够进一步加强沟通交流，共同推动我国农牧行业的高质量发展！

四川省水产局、 安岳县政府领导一行 莅临通威考察

本报讯（记者 乔白滔 通讯员 贺茜）6月10日，四川省水产局副局长何川、安岳县人民政府副县长邹武超一行莅临通威参观交流。通威股份副董事长严虎、总裁助理刘辉芬等热情接待并座谈。

邹武超副县长介绍了安岳水域资源分布和渔业产业发展情况，并希望借助通威雄厚的技术实力、团队优势，打造现代渔业园区，助推当地水产养殖转型升级。严董表示，近年来在渔业转型升级背景下，通威积极打造高起点、高质量的水产养殖产业链，未来还将通过建立订单农业模式，整合川内产业链各环节资源，助力四川农业产业做大做强！

搏夏正当时！通威农牧奋楫争先

通威股份农牧板块各战区，各分、子公司冲刺年度量利目标，再掀“搏夏行动”新高潮

本报记者 乔白滔 通讯员 马琳 郑武添 沈展荣

东风忽起垂杨舞，更作荷心万点声。春耕夏作，秋收冬藏。盛夏时节，水产行业一年之中最激烈的战役已经打响，全年胜负在此一搏！在市场竞争愈加白热化的态势之下，通威“新能源反哺农业”全新战略的持续发力，将释放出更加强劲的动能，为牵引通威农牧板块稳健快速发展提供重要支撑。

7月骄阳似火，继“抢春行动”取得全面胜利后，全体通威农牧人思想高度统一、行动高度明确，再次迅猛启航、精准发力。各战区，各分、子公司闻风而动，积极响应通威股份总部号召，朝着更广阔的天地、更远大的目标砥砺前行，奋力夺取“搏夏”的全面胜利！



通威股份董事长谢毅与通威股份管理团队作深切交流



通威股份总裁郭异忠、华中一区管理团队赴通威太阳能合肥公司参观交流

永葆危机意识 努力到“无能为力”

华中一区管理团队赴通威太阳能合肥公司交流学习

6月20日，通威股份华中一区管理团队赴通威太阳能（合肥）有限公司，开启交流学习与复盘抢春、规划搏夏之行。通威股份总裁郭异忠、通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹参加此次活动，通威股份董事长谢毅出席交流会并作重要工作指示。

郭总一行首先参观了合肥通威太阳能生产车间。无论是花园式厂区、智能化生产线、图形化管理看板，还是员工所展现出来的精神风貌，均展现出通威新能源板块高效的生产、管理水平。参观结束后的座谈交流，大家通过对标先进，在探讨中寻找思想转变和工作改进的方向。

谢董出席工作汇报交流会。会上，就水产、畜禽饲料1到5月经营结果与6到9月经营规划以及湖南区域、江西区域、合肥区域的市场营销工作，各分、子公司总经理分别进行了工作汇报。沈总以数据化的图表突出问题、展示亮点，总结整个片区“抢春”成果，规划“搏夏”战术打法，在统一思想、强化点检、增强激励、提升服务、稳定品质的指导思想下，摩拳擦掌迎战“搏夏”！

郭总听取经营分析汇报后，首先肯定了华中一区在“抢春”阶段取

得量利突破的高效经营结果，再次重申“搏夏”各重点工作，并分析各公司的经营问题，提出解决方案，同时还指出非洲猪瘟正大面积向江西、湖南地区扩散，猪价上涨提前而至，一旦大规模爆发将会加剧饲料销售压力，各公司应提前拉响警钟。郭总表示，农牧板块生产线自动化升级指日可待，农牧板块要将新能源板块的先进管理经验落到实处，要求领导表率，制定改进的时间计划，他将亲自点检。

谢董与参会全员深切交流，他首先祝贺华中一区逆势实现量利双增的大好局面，从各个公司总经理的汇报中看到了胜利者的精气神，也期待战区在旺季继续保持势头，一路突飞猛进。

“思路不变原地转，思路转变天地宽”，新能源板块“一切以结果为导向”、“一切以市场为导向”的经营思路，将强势登陆农牧板块，通过高效的执行落地，带来经营管理变革。谢董指出，2019年将迎来通威市值、利润、营业收入、饲料销量大突破的一年，希望农牧板块的每一员把握住机遇，放开手脚，同时永葆危机意识，为自己奋斗、为自己拼命，努力到“无能为力”，财富与收获也将属于自己。



华南一区广东特种料黄颡养殖技术交流会举行

用最专业的服务 重塑养殖信心

华南一区特种料黄颡养殖技术交流会举行

6月17日，华南一区广东通威特种料黄颡养殖技术交流会在广东通威召开，来自佛山南海的30余位优秀经销商及养殖户齐聚一堂，共同学习如何改善黄颡鱼养殖模式提高利润。广东通威特种料营销中心总经理周争志、广东通威饲料有限公司内务总经理刘欢、广东通威特种料配方师潘瑜博士出席本次会议。

广东特种料高度重视团队的服务质量，在黄颡鱼养殖上不断学习、改善，给予佛山南海黄颡鱼养殖户提供专业的技术服务。在过去行情长期低迷，目前鱼价高企、病害加重的市场形势下，区域内各养殖

户手足无措。本次交流会针对这些问题进行了深度交流，科学分析行业形势，重塑养殖户信心。

周总在会上作“把握脉搏 通向财富”主题演讲，并通过分析市场行情、养殖成本、竞争对手等内容，向养殖户朋友介绍了目前黄颡鱼养殖形势及养殖鱼体健康目标。

潘瑜博士分析了通威黄颡鱼料产品组成及对养殖鱼体的影响，让养殖户朋友更直观、全面了解通威黄颡鱼料的作用。优质经销商陆健中老板分享个人养殖经验，给养殖户朋友提供最直接、最真实的养殖建议。本次交流会顺利召开，为黄颡鱼养殖户的利润提升打下基础。

十七载辉煌再启航 剑指单厂规模之最

南昌通威 50万吨级新厂落地

6月30日，以“十七载辉煌，再启航”为主题的南昌通威生物科技有限公司年产50万吨饲料生产项目奠基仪式，在南昌市进贤县经济开发区隆重举行。进贤县经济开发区党工委书记傅广华、进贤县发改委主任胡文卿、进贤县经济开发区管委会主任吴佑民、进贤县商务局局长吴涛、通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹、南昌通威生物科技有限公司总经理蔡福强等出席仪式，近200位政府嘉宾及南昌通威内务、营销精英全程见证。

投资5亿的南昌通威生物科技有限公司，位于江西省中部、鄱阳湖南岸的进贤县，这里是江西省会南昌的东大门，文化底蕴深厚、交通区位优势、资源生态一流、特色产业蓬勃，渔业资源十分丰富，素有“鱼米之乡”的美誉。蔡总表示，8个月之后，这100亩土地上将建成一座现代化花园工厂，其中，年产水产饲料30万吨、畜禽饲料20万吨，为江西省饲料企业单厂规模之最——将实现年销售总额达20亿元、年利润达5000万元、年税收达1000万元、提供就业岗位200余个——通威一如既往凭借强大的发展动能，用稳扎稳打的业绩

感恩和回馈社会。

沈总表示，该项目的正式落地，离不开刘汉元主席的殷切关怀和指导，也离不开全体同仁的努力奋战。未来，通威将依托科研院所技术研发合作与政府的政策扶持，携手社会各界，为广大养殖户朋友打造一个以农业龙头企业

为主体、以市场需求为导向、产学研相结合的绿色养殖产业平台，助力当地农业产业结构升级，共同推动生态绿色养殖的高质量发展。

今年4到5月，南昌通威团队再次拿下水产饲料逆势增量50%的亮眼成绩！仪式现场，英雄团队集结，在水产

养殖旺季，为这个夏天、为南昌通威的明天、更为自己的未来，誓师呐喊！培土环节将仪式推向高潮，在政府各界领导、通威股份管理总部领导、华中一区战区领导以及现场近200位来宾的共同见证和祝愿下，南昌通威迈向下一个辉煌征程！



华中一区南昌通威 50万吨级新厂奠基仪式举行

今年1到5月，通威水产料板块初战告捷，以增速超行业14.7倍的优异成绩领跑行业，取得了“抢春”战役的阶段性胜利。在“产品就是人品，质量就是生命”的坚持下，华中二区天门通威5月产、销再创历史新高，水产料销量同比增长超110%；华东战区南通巴大在市场低迷的大环境中，实现逆势增长，5月建厂以来单月销量历史新高，一跃成为华东地区特种料排头兵；海壹淡水秉承为客户创造价值的不变初心，积极探索创新，“大头增效模式”引发行业变革，抢春期间带领区域内400多名养殖户走出困境！

成绩的背后，是通威“农牧反哺新能源”战略的有力支撑，是全体农牧人奋楫争先的勇毅和魄力！“搏夏”战役已然打响，冲刺全年量利目标在此一举。面对新一轮的市场竞争，通威股份董事长谢毅告诫我们要“永葆危机意识，为自己奋斗、为自己拼命，努力到‘无能为力’！”刘汉元主席鼓励大家“放开手脚，统一思路，集中优势兵力和资源，再次取得持续突破！”搏夏正当时！通威将士又将踏上新的征程！

深入精细化管理 持续挖潜增效

预混料片区明确目标，紧跟集团大变革、大跨越步伐

近日，通威股份预混料片区会议圆满召开。通威股份预混料片区总裁刘如芳以及片区各分、子公司部门负责人参会。

刘总在会上进一步明确片区未来精细化管理工作项目，对计划落地执行作了详细部署，并表示，2019年片区重点工作依然是持续深入开展精细化管理，在已有管理成果中进一步做精做细，紧跟集团大变革、大跨越的步伐不断提升，挖潜增效！

广东通威预混料近日召开2019年度《食品安全管理体系》以及《质量管理体系》认证审核首次会议。广东通威预混料总经理郭异

阳、公司全体干部、后勤办公室员工及北京华思联认证中心专家参加会议。

审核组依据国家相关法律法规和行业标准，通过座谈、随机查阅资料、现场检查等方式，全面了解两个管理体系在公司各部门的运行情况。总结会上，审核组对两个管理体系运行情况和公司管理工作给予了充分肯定。郭总要求要把改进工作真正融入到实际工作中，对审核组提出的建议、意见要结合实际工作认真加以改进，完善各项管理工作，把体系运行工作做得更深入、更细致，不断提高公司的整体管理水平，使公司的管理水平再上新台阶。



通威股份广东预混料顺利完成质量体系认证审核工作

巩固核心优势 打造高品质沼虾料

华东战区罗氏沼虾养殖交流会现场订货突破500吨

6月24日，华东战区南通巴大饲料有限公司罗氏沼虾养殖技术交流会成功举行。随着罗氏沼虾第一网陆续出售，养殖户朋友们也收获了喜悦，现场近300位养殖户，订货突破500吨！

会上，通威的优秀经销商首先与到会养殖户进行了充分地交流。养殖户认真听取了上海海洋大学硕士研究生、南通巴大服务部经理常东讲解罗氏沼虾的疾病防控以及水质处理

方法。今年罗氏沼虾养殖业遇到很多挑战，遭遇大雪、寒流等自然灾害，南通巴大十余名用户克服困难，依旧在6月20日前出虾，并且取得了良好的市场反响，率先卖出33至34元的高价！

通过用户口碑相传，南通巴大的产品优势以及优良的养殖模式得到了行业的广泛认可与肯定，现场订货率近100%，共订购罗氏沼虾突破500吨。

解决融资痛点 助力农业发展全新探索

建行首个涉农“供应链快贷”项目在通威成功落地



6月11日,中国建设银行四川省分行与通威股份有限公司“供应链快贷”项目上线启动仪式在通威国际中心隆重举行。中国建设银行四川省分行副行长黄永航、住房金融业务部总经理余伟,通威股份总裁郭异忠、财务总监周斌等出席启动仪式。建设银行四川省分行、通威农业融资担保有限公司、通威股份财务部等相关部门负责人共同见证项目启动。

本报记者 乔白酒 通讯员 贺茜



通威“供应链快贷”项目正式上线



项目启动仪式现场

“金融+科技” 助推现代农业转型升级

黄永航副行长一行首先参观了通威体验中心,详细了解通威37年发展历程及两大核心主业发展现状,并对通威绿色发展理念和近年来在农业和新能源领域取得的成绩给予了高度赞赏。启动仪式上,黄永航副行长致辞,并表示支持民营经济走向更广阔的舞台,在更广泛、更高层次为通威提供优质服务,是金融业支持实体经济、助力现代农业发展的全新探索。建设银行四川省

分行秉承服务现代农业的理念,发挥独有的“金融+科技”资源优势,不断创新金融产品和信贷服务。此次与通威联合推出的“供应链快贷”,未来将成为普惠金融的重要金融工具,助力现代农业的发展和转型升级。未来建设银行与通威将在金融产品创新、信息化建设、客户服务等领域进一步扩大合作范围,共同肩负起推进我国农业现代化的历史使命和社会责任。

简捷、灵活、高效 “供应链快贷”项目在通威落地

郭总表示,为探索解决“三农”融资难、融资贵的难题,从2006年起,通威依托多年服务农村市场积累下的宝贵经验,探索并形成了适合农村金融市场特点、符合农民发展愿望、成熟可控的产业链融资模式。本次启动仪式标志着建设银行第一个涉农“供应链快贷”创新项目在通威正式落地运行。该项目经过上线测试,申贷过程简捷高效,操作灵活简便,客户体验较好,能有效解决农业产业链各环节客户

区域分散、额度小、频次高的痛点。该项目的正式启动,将是双方资源共享、优势互补、互利共赢的开始,希望双方以此次签约为契机,开展更深层次、更广泛的合作,为推动我国农业的高质量发展作出更大贡献。启动仪式上,在参会嘉宾的共同见证下,中国建设银行泸州分行行长代建勇和通威农业融资担保有限公司总经理卢晓华代表双方签署“供应链快贷”业务合作协议。

TIPS 通威“供应链快贷”项目是什么?

通威“供应链快贷”项目是建设银行系统内首个上市核心企业供应链快贷。通过通威ERP系统、信用系统与建行信贷系统对接,为通威遍布全国的下游养殖户提供小额短期纯线上自助贷款服务。

使用通威“供应链快贷”最快多久可以放款?

客户可以通过手机APP进行全流程线上操作,不签署任何纸质合同,实现秒申、秒批、秒放款。经通威股份特种料分公司养殖户现场实际操作反馈,只需要通威饲料公司负责人在EBS录入客户信息、登录银企通平台注册、客户下载APP自行提款三个步骤,最短在10分钟以内,即可实现放款。

新/闻/链/接

上线10天融资破千万 通威“供应链快贷”受热捧

自6月11日通威股份与建设银行合作推出的“供应链快贷”产品成功上线后,各通威股份各战区、各分公司迅速反应,积极组织客户进行宣贯、培训,并现场指导客户操作。截至6月21日,在短短10天时间内,四川通威、广东通威、高明通威、揭阳海壹、珠海海壹、海南食品分公司、常德通威、无锡通威特种料等24家公司成功注册140个客户,授信总额超过3000万元,实现提款1059.5万元。通威“供应链快贷”操作方便、快捷,一周7天,24小时秒申、秒批、秒贷,一经推出,迅速得到客户和各公司的高度认可,客户体验良好。通威“供应链快贷”产品的快速落地,既能充分满足下游客户临时、小额资金需求,也能在降低各公司财务手续工作量的同时大大降低信用风险。随着通威“供应链快贷”进一步深入推广,该产品作为通威股份众多涉农金融服务产品中优质的产品之一,将持续助力各分公司和广大合作伙伴健康快速发展。

精准突破 以互联网思维为营销赋能

通威股份农牧板块开展互联网思维培训,抢占销量突破先机

入夏以来,饲料及养殖行业逐步迎来一年之中最为关键的时刻,市场竞争日趋白热化。为迎接新一轮的市场挑战,实现营销大突破、大发展,通威股份农牧板块从管理总部到各战区,掀起了一场学习互联网营销思维的新高潮。通过此次培训,农牧板块营销体系全体将士以互联网思维为营销赋能,继续实现对重点市场的精准突破,为赢得“搏夏”的胜利,打下坚实的基础。

本报记者 乔白酒 通讯员 丁启燕 郑武添 严晓宇



通威股份农牧板块畜禽营销互联网思维赋能培训

转变观念 拥抱互联网时代 营销思维变革

6月18日,通威股份农牧板块畜禽营销互联网思维赋能培训会在华南一区广东通威顺利召开。通威股份总裁郭异忠、华南一区总裁邓金雁、通威股份畜禽营销总监喻明波出席会议,华南一区、华南二区、虾特料及海南特区畜禽营销总经理等40余人全程参会。会上,通威股份畜禽营销总监喻明波通过分析互联网营销与传统营销的差异,明确营销模式变革的目标,拉开了通威股份畜禽营销互联网赋能培训会的帷幕,同时对互联网营销定义、逻辑、核心进行详细的说明,让参会人员更深入地了解互联网营销。随后,通威股份市场营

销部长助理朱磊给参会人员讲解互联网营销“威享项目”,从定义、运作方案、合作模型等方面详细说明,让参会人员对于“威享项目”有更深的认识。郭总对本次培训会作总结发言,并作进一步工作指示,着重强调了转变思想观念,提升工作执行力以及大客户开发对这场变革的重要性。邓总结合目前华南区域各畜禽营销公司营销工作现状,提出了以开发大客户为今后市场工作的主要目标,要求各分公司、子公司尽全力转变旧观念,接受新思维,拓展新思路,奋力争取畜禽饲料销量目标的圆满达成!

全力冲刺 大客户战略 变道超车的绝佳机会

6月11日、13日,华西区互联网思维赋能培训会在重庆通威、昆明通威两地顺利召开。通威股份华西区总裁成军和、通威股份畜禽营销总监喻明波以及来自四川通威、重庆通威、昆明通威、长寿通威、黔西通威等分公司、子公司的总经理、市场部经理、营销精英等120余人参会。此次培训会上,培训老师就《五维精准营销》、《互联网营销实操》等内容作了主题分享,主要围绕重新认知需求、成交三个阶段、五维精准营销、如何获取目标客户等方面进行了详细阐述,让全体营

销将士认识到更新营销理念、更新营销手段的重要性。会上,还专门针对各公司总经理、部门经理开展了“行业趋势-掠夺大客户”、“威享项目”、“团队共创威享目标及计划”等相关培训。喻总在会上表示,大客户战略是通威变道超车的绝佳机会,新的变革一定会带来新的胜利,希望大家通过此次培训真正掌握五维精准营销方式。华西区总裁成军和对本次培训进行了总结,并要求各公司在培训后,要继续拓宽思维,活学活用,一定要做到“放下面子、放低利润、放开束缚”,全力冲刺,持续做大销量。

营销理念的变革,必须适应时代的发展,必须与市场一线的变化紧密结合。如何在保留传统营销模式的优势基础上,学习互联网营销思维并与之深度融合,是此次通威股份农牧板块培训的主要目的。通过此次培训,通威股份农牧板块营销体系全体将士将拿起新武器,踏上新征程,持续深化营销理念的变革发展,实现弯道超车,为实现销量的大突破、大发展赢得先机!



通威股份华西区互联网思维赋能培训会举行



通威股份农牧板块总部直管片区掀起“互联网思维”学习热潮

提质增效 用现代化武器 打赢新的营销战役

6月10日,通威股份农牧板块总部直管片区以“用互联网思维为营销赋能”为主题的培训会在德阳通威顺利召开。通威股份畜禽营销总监喻明波、蓉味通威总经理宋召海、攀枝花通威营销总经理胥朝兵、德阳通威总经理梁万君、德阳通威水产营销总经理文加林,以及来自直管片区的各片区经理、业务经理70余人参加会议。

喻总在致辞中表示,希望大家通过此次培训,能合理运用精准营销方式、互联网营销模式,突破大客户开发,打下销量增长的坚实基础。会上,培训老师就“五维精准营销专做大客户、互联网营销提升开发效率”作专题讲座,主要围绕营销定义、营销切入点、经销商核心需求、如何获取目标客户、如何通过互联网方式进行营销等方面进行了详细讲述。为适应互联网时代发展诉求,本次培训对当下热门的短视频图文营销推广形式作现场培训,让大家受益匪浅。

“传统武器打不赢现代战争”,必须用现代化武器,适应新的市场形势,打赢新的营销战役。为顺应行业发展趋势,在竞争日趋激烈的市场中抢夺优质大客户,本次培训专门针对各公司总经理、部门经理开展“行业趋势-掠夺大客户”、“威享项目”、“团队共创威享目标及计划”等相关培训。通过此次培训,大家对互联网营销有了更加深刻的理解,明确了今后营销思维的变革方向,为新的市场开拓工作提供了有力的武器!

“一带一路”国际合作伊朗代表团 莅临通威特种料 参观交流

本报讯(记者 乔白酒 通讯员 刘琴)近日,“一带一路”国际合作伊朗代表团一行莅临通威股份特种料分公司参观交流。通威研究院副院长高启平、通威特种料公司总经理匡小玉热情接待并座谈。伊朗代表团一行参观了通威特种料生产车间,详细了解了公司生产设备、生产工艺以及产品特点。通威特种料生产部相关负责人对代表团成员的现场提问作了详细解答。

座谈会上,高院长向伊朗代表团一行表示热烈欢迎,并就饲料生产工艺、养殖领域、饲料配方及养殖技术等进行了充分交流。匡总就通威特种料的发展情况、技术优势及未来规划作了详细介绍。伊朗代表团成员介绍了伊朗水产养殖业发展现状,并对通威生产的高质量虹鳟、鲟鱼膨化沉性料给予了高度评价,同时还邀请通威到伊朗参观交流,寻求双方更加广阔的合作空间,助力伊朗水产养殖业的发展。

通威股份华东战区 盐城工学院学员育苗实习总结会召开

本报讯(通讯员 李剑)近日,通威股份华东片区盐城工学院(以下简称盐工)学员育苗实习总结会在大丰通威召开。盐城工学院海洋与生物工程学院副院长刘飞、通威(大丰)饲料有限公司总经理张国全、通威股份华东片区人力资源总监彭伟应邀参会。

期间,从事营销、内勤等岗位的学员展示了实习过程中的所学、所感、所悟。学院领导与公司领导根据同学们的实习经历与汇报情况一一点评。张总对盐工领导的大力支持表示由衷的感谢,同时对学员的表现给予了高度评价,并表示希望大家能继续保持激情,找到自己未来的发展方向,早日成为优秀的职场人,通威的大门随时为优秀人才敞开着!

急救三法宝 鱼儿安度雷雨季

通威高效动保方案为养殖户夏季塘口保驾护航

6到8月水产养殖动物进入快速生长黄金期,养殖动物投喂量、摄食量大,水质变化快。同时天气主要呈现气压低、暴雨持续时间长、降水量大的特点。该时期池塘容易泛塘,特别是夜间鱼类容易缺氧浮头,风险极高。通威安塘急救三法宝是雷雨多发季节防治鱼类缺氧浮头、泛塘的首选。“通威安塘急救三法宝”使用方案:养殖鱼类出现浮头、缺氧情况时先使用“水动力”,快速缓解缺氧症状;随后使用“解毒卫士”缓解鱼类应激;最后使用“高氧”,立体补充氧气。使用这三法宝,全面缓解缺氧浮头、缓解应激,夏季塘口必备!

● “通威水动力”
快速缓解缺氧症状

● “通威解毒卫士”
缓解鱼类应激

● “通威高氧”
立体补充氧气



案例一

四川双流永安养殖面积30亩的老板紧急求助,称鱼塘出现大面积浮头并有零星死鱼情况。工作人员立即前往鱼塘,到达后经过水体检测,发现溶氧不足0.3mg/L!增氧机周围聚集大量浮头鱼并有部分塘鱼不靠近增氧机,根据检测指标及当天的天气情况,工作人员判断是底层水往上走的“倒水”现象所致。此次解毒工作使用通威解毒卫士和通威水动力各1件。使用6

小时后,鱼儿浮头和缺氧情况被迅速解决,鱼塘恢复平静,老板终于松了一口气,称赞通威水动力和解毒卫士简直是养殖户鱼塘边的必备佳品!

案例二

2018年3月4日,惠州市养殖户鱼塘出现返底、倒藻、缺氧、白鲢陆续死亡,草鱼浮头靠边,不靠近增氧机,水色变清,呈黑褐色,亚硝酸盐超标的紧急情况。

3月5日上午,先放通威解毒卫士一件缓解返底带来的毒素影响,接着全塘泼洒通威水动力和通威高氧。慢慢地,草鱼开始从靠边转为靠增氧机。经过一天的用药抢救,情况逐渐好转,不再有死鱼现象发生。周围围观的养殖户朋友也共同见证了通威动保产品的效果,互相推荐,纷纷订货,产品供不应求。

案例三

厦门通威一位养殖户伙伴拥有

鱼塘18亩,2018年3月21日通过水质检测发现,塘内亚硝酸盐0.6mg/L,并且鱼塘已经到了养殖后期,草鱼浮头严重。当天下午该养殖户在厦门通威服务老师的建议下,使用通威水动力6瓶,通威高氧一件16包,通威亚硝净8包。

3月26日回访后发现,塘内亚硝酸盐下降到0.05mg/L左右,水质改善明显,鱼体吃食相当活跃。该客户对通威水动力、通威高氧以及通威亚硝净的动保组合套餐所呈现出的效果,表示了肯定。



通威动保组合套餐

五餐见效! 通威这款动保成“网红”

通威“鱼康一号”为养殖户高效解决石斑鱼肝肠问题

当前石斑鱼养殖前景大好!绵而不化的独特口感,使消费端对石斑鱼这款低脂高蛋白的“贵族鱼”需求越来越旺盛。清蒸石斑鱼成为高端宴席必备。独特的养殖环境要求限制了供给端的爆发式增长,使得石斑鱼保持着稳定的行情优势。虽然随着产业发展成熟正面临价格波动,但未来的行情与利润依旧被各界看好。但是近几年,石斑鱼在养殖过程中疾病频发,对养殖效益产生了严重影响。针对这一情况,通威及时推出“鱼康一号”为广大养殖户高效解决石斑鱼肝肠问题,赢得了养殖户的高度评价。

记者 乔白滔 通讯员 马琳



养殖户为通威“鱼康一号”点赞

五餐见效: 通威方案让客户由衷点赞

一般情况下,海南地区的养殖户都很含蓄,认可产品也很少当面夸。但通威“鱼康一号”产品强大的效果表现,让每一个养殖户都交口称赞:鱼康一号,5餐见效!

海南地区的梁老板就深切感受到“鱼康一号”为养殖所带来的神奇变化。他说鱼塘的大老板在网上听其他养殖户高度评价通威“鱼康一号”,要求他们试用。喂了5餐以后,鱼群吃食变得非常猛,让工人们大为惊喜;解剖时肉眼可见的肠道、肝脏变化。后来大老板一声令下:“鱼康一号不要停了,持续投喂!”“养殖户养得轻松,鱼儿吃得欢快。产品使用便利,投入产出比高!”这是梁老板对产品的评价。如今,通威“鱼康一号”“5餐一个疗程,间隔10天后再喂”的使用方法,使用过的养殖户都已经烂熟于心。对比使用效果,大家纷纷表示预防保健的投入是值得的,而且会持续坚持使用,有信心平稳度过即将到来的夏季疾病高发期。摆脱了那一年“必经”的疾病困扰,通威的合作伙伴们心甘情愿露出轻松的笑容。近期,许多客户也表示看到周边有的养殖户鱼塘开始出现夏季成鱼死鱼,也希望能有更多客户试用鱼康一号,3餐就能对比出效果!



养殖户在通威经销商店了解产品

养殖痛点: 石斑鱼肝肠问题频发

从2017年开始,通威股份经过慎重市场分析,开始涉足石斑鱼市场。仅仅第二年,海南海壹就凭借扎实的产品力与服务口碑,在当地近60个品牌中脱颖而出,以300%的增长速度向区域王者发起挑战。

然而如同其他水产品种一样,随着养殖密度、环境等改变,石斑鱼近几年开始频繁出现肠炎、肝胆问题,孢子虫等疾病引起的损害较为普遍,养殖省心、运输方便的石斑鱼一时间让众养殖户望而却步。

由于石斑鱼是肉食性鱼,饲料的蛋白含量更高,加之石斑鱼的养殖成本高,多投料、长得快是赚钱的不二法门。

鱼体长期高负荷的消化代谢,饲养过程中如不注意肠道保健与肝胆修复的定期调理,容易出现鱼体免疫功能下降,因疾病频发而耗鱼。

鱼康一号: 十年技术沉淀的网红动保产品

通威“鱼康一号”在2019年3月问世,这款历经10年技术沉淀、研发升级的功能性饲料,对草鱼抗病能力的提升效果显著,在华中、华东等地迅速走红。不少养殖户在使用了通威“鱼康一号”后,鱼的肝脏和肠道发生了改变,问题得到了有效解决。

问世不到一个月的时间,通威“鱼康一号”迅速成为“网红”。凭借显著的功效,通威“鱼康一号”开始在华东、华中中等区域内的各大养殖户群体中积累起良好的口碑。不少养殖户纷纷通过微信朋友圈和微信群等社交平台,为通威“鱼康一号”点赞。

养殖户好评如潮的消息迅速传到华南。海南地区的石斑鱼养殖户注重预防保健,但是市场上的拌料产品鱼龙混杂,使用麻烦,效果也难以评估。一旦发病,常规的拌药治疗效果可谓杯水车薪。由于石斑鱼的养殖成本高昂,

一旦出现疾病,养殖户往往损失惨重。鱼苗期发病,一口塘(2亩内)每天死鱼高达上千条;养至2-3两时发病,一条鱼成本已高达10多元,核算每天损失高达几千元。而如果高位池进行石斑鱼养殖,成本极高。

能不能有一款用于石斑鱼的功能性饲料成为养殖户最大的渴求。通威“鱼康一号”石斑鱼专用料在这样的大背景下加快研发生产进度,并于2019年5月10日火爆问世。到货当天,众多养殖户就已经围在经销商店了解产品功效。养殖户的仓库里除了常规饲料,也开始常备通威“鱼康一号”。

经销商吴老板第一年与通威合作。通威石斑鱼饲料一经销售,其80%的客户从原有品牌转用通威产品;而“鱼康一号”石斑鱼专用料到店不到一个月,就已经有50%的客户开始使用。拥有10年石斑鱼养殖经验的他对“鱼康一号”的

产品性能进行了高度评价,并真切希望所有的养殖户重视石斑鱼肠道健康问题,规避疾病造成的重大损失。吴老板表示,今年不仅有信心养好“珍珠龙胆”,明年更将进军“东星斑”。

防控非瘟 猫狗不容忽视!

沙市通威总经理 林涛

从2018年8月的首例疫情,到今天谈“非”色变,非瘟严重损害着广大养殖群体的切身利益,也改变着中国生猪养殖格局。作为行业主要的畜禽料公司之一,通威相关行业专家近期从专业角度总结了相关防控措施。只要在养殖过程加强管理和消毒,定可以保证猪只安全渡过非瘟时期。

防控“非瘟”的常规方法

非洲猪瘟是由非洲猪瘟病毒引起的一种急性、热性、高度接触性动物性传染病。我国将其列为一类动物疫病。非洲猪瘟病毒是非洲猪瘟科非洲猪瘟病毒属的重要成员。病毒粒子的直径为175-215纳米,呈20面体对称,有囊膜(易被脂溶剂破坏,如肥皂)。

2018年11月23日,中国农村农业部发布的消息称在中国非洲猪瘟的传播途径主要有3种:1、生猪及其产品跨区域调运,占全部疫情约19%;2、餐厨剩余物喂猪,占全部疫情约34%;3、人员与车辆带毒传播,这是当前疫情扩散的最主要方式,占全部疫情约46%。可以预见,随着疫情和防控措施的变化,第一和第三种传播方式将占更大的比例,而且野生动物(野猪、软蜱、鸟、啮齿动物、犬猫等)的扩散可能性将大幅提高。

到目前为止,控制和消灭非洲猪瘟病毒的方法有:1、60°C加热30分钟;2、56°C加热70分钟;3、PH:小于4或大于11.5的不含血清的溶液立即失活;4、制粒;温度85°C,时间不低于100秒(饲料企业基本都能达到,因此少用自配料);5、最有效的消毒药:10%的苯及苯酚、去污剂、次氯酸、碱类及戊二醛。碱类(氢氧化钠、氢氧化钾等)、氯化物和酚化合物适用于建筑物、木质结构、水泥地面、车辆和相关设施设备消毒。酒精和碘化物适用于人员消毒;6、联合国粮食及农业组织(FAO)在《非洲猪瘟:发现与诊断》的兽医指导手册中推荐的有效消毒剂包括洗涤剂、次氯酸盐和戊二醛。非洲猪瘟病毒还对乙醚和氯仿敏感。病毒经0.8%氢氧化钠(30分钟)、次氯酸盐-2.3%氯(30分钟)、0.3%福尔马林(30分钟)、3%邻苯基苯酚(30分钟)或碘化合物作用后可灭活(OIE,2013)。不易消毒的设备可放置在阳光下暴晒消毒;7、勤洗手。

易忽略的防控对象:吸血昆虫、猫和狗

常用消毒剂可杀灭非洲猪瘟病毒,但是有几种生物却是非常容易被忽略的防控对象:吸血昆虫、猫和狗。目前各个猪场目前对人员、车辆消毒都比较重视,但对吸血昆虫、猫、狗的重视程度远远不够的。

某些吸血昆虫如厩螫蝇,已被证明能够在吸取病毒血液后至少24小时内保留并传播非洲猪瘟病毒。有报告说苍蝇可以飞到2.3公里外的地方传播流感病毒,由此可推理苍蝇的传播距离。而在湖泊和河流等大型水域中,由于病毒迅速被稀释,无法达到感染所需要的浓度水平,因此,感染不大可能因此而发生。

鼠:雄鼠的活动距离平均为50米左右(最大距离达150米),活动面积平均为1000平方米左右(最大面积达3600平方米);雌鼠的活动距离平均为45米左右(最大距离仅120米),活动面积为750平方米左右(最大面积约2400平方米)。

猫、狗:家猫的活动范围大概在2万平方米,流浪猫的地盘要比家猫大很多,一只流浪猫的活动领域大概在546万平方米(1.5平方公里)。数据还显示,活动频繁家猫的比例为3%,而流浪猫为14%,这个指数在动物中已经是非常低的了,动物必须四处觅食。狗类的活动半径与猫类似,甚至比猫还略大。

由此可以看出,除了加强人、车消毒以外,养殖场防控非瘟,还必须加强对吸血昆虫、猫、狗的防控!通威将继续加强公司内部防控,严格车辆进出消毒制度,严格执行生产工艺要求。同时,通威还备有多种消毒剂供客户选用。通威将与所有养殖户朋友一起,共抗非瘟,共渡难关!



非洲猪瘟是如何传染的