

编者按:

为持续打造诚信经营和放心消费的良好环境,即日起,《昭通日报》将开设专栏,弘扬诚信文化,展现新时代昭通商业重信守诺、以诚兴业的良好风貌。

王利之：经营在诚信的天空下

昭通海皇水产有限公司(以下简称“海皇水产”)从最初的一个水产店,通过诚信经营,发展到现在拥有70余名员工、20余家分店的企业。

聚焦服务品质,诚信兴商有力度

“诚信为本,顾客至上”是海皇水产的基本信条。每天都有从北海专车运输过来的海鲜和淡水鱼。

“我们早晨8时来整理店面,清理养水产的池子等。”海皇水产董事长、昭通双汇猪肉总经理王利之说,经营水产店7年来,水产品的质量好坏、鲜活度他一眼就能看出来。

“服务员,这鱼怎么卖?”采访过程中,不时有顾客前来购买海鲜,服务员总是热情地招呼着。有的顾客买了这种鱼,又想换成另外一种鱼,他们的态度始终如一,也不嫌麻烦。王利之说:“做生意就得认真对待每一位顾客,只要他们买得高兴,买得称心就行。我们是公司化运营,采用统一标准的秤,这么多年来,我们价格实惠、品质好,也从未缺少斤两。”

“顾客下了订单,需要配送的,我们会按照要求做好,让顾客买得放心、舒心。”在王利之看来,做生意讲究的是诚信和服务,既要保证产品的质量,也得确保服务的质量。

王利之带领公司员工凭着一份真诚和热情,赢得了客户的认可和周边商户的一致好评。

重视员工发展,诚信兴商有态度

“公司管理层会挑选出有能力、有进取心的员工,当分店长。”王利之带领公司员工走出了一条不同的路。在海皇水产,公司员工不仅是雇主和雇员的关系,所有的员工都是公司的合伙人,也是公司的股东。

招聘员工时,公司优先考虑退伍军人、下岗工人等。



市民选购水产品。

曾经,有一对夫妇去应聘。之前,他们在外打工,不能陪伴老人,也照顾不了孩子,因为不识字,他们很难找到工作。出乎意料,海皇水产没有拒绝他们,因为公司喜欢“愿意干,能吃苦耐劳”的员工。对他们进行销售培训。公司提供“底薪3000元+包吃包住”的待遇,等他们熟练公司的运营后,扶持他们当了分店长。

有的人想创业,当分店长,却没有钱,怎么办?公司以垫支的方式,借他。等他挣了钱,先还公司本金,剩下的盈利作为给他的分红。“基本工资+分红+开店”的模式,员

工可以在任意一个店里投资,成为店里的股东。如果有人生病或家里有特殊事情,其他店里的人只需要报备一下,就可以去帮忙。在这种扶持的方式下,7年来,昭通海皇水产有限公司开了20余家分店,形成全员店长、全员股东的模式。一个企业最成功的不是赚了多少钱,而是有多少人企业去付出和创造。

公司不会让员工只拿固定工资,还会让他们拿到更多的提成。现在,公司在做短视频运营。公司组织员工学习拍短视频,通过抖音等平台开展团购活动,让员工在家

里也可以帮公司宣传,接到团购的单子,还能得到5%的抽成。“作为公司董事长,不能只给员工画饼,要让员工积极主动去创业增加收入,应该让他们得到更多的、实际的福利待遇。”王利之掷地有声。

对于员工来说,求职的目的就是解决一个家庭的温饱问题。7年来,公司解决了70余个家庭的生活问题。

引领市场潮流,诚信兴商有深度

“目前,公司正在建立档案库,

把所有进货的海鲜和水产供应商的检验合格证、产地、员工的健康证建立档案,形成数据。如出现问题就能立即溯源,查询供货商,找到源头,解决问题,让食品安全有保障。”王利之说。

公司对所有的货品都有明确的进库、出库记录,还有一个专门的采购部门负责采购。截至目前,公司可以查询到5年前的进货、销售信息。

在市场监督管理局、质量监督等相关部门的指导下,公司走上了形象标准化、运营品牌化及与员工

的合伙人模式之路。目前,公司已成长为源成农贸市场水产行业的一个标杆。

“我是四川人,自1996年来到昭通后,已把昭通当成家。”王利之说。

“作为一个外地人,在昭通,我切切实实感受到了温暖。”如今,王利之一家人全都在昭通生活。

履行企业责任,诚信兴商有温度

“建设美好家园不是一句空话,我们能做的,就是把企业做好,把员工带好,为昭通经济的发展作出贡献。”王利之说。

截至目前,公司除了永善、水富、盐津3县(市)没有开分店外,昭通的其余县(区)都开了分店。有个驾驶员,在公司干了七年多了,他现有5个店的分红。一开新店,他就入股,挣了钱又去其他店入股。

公司成立了采购部、销售部、运营部、运输部、财务部等,让每个岗位的员工都能实现自己的价值。

一个企业最大的财富就是人才,去发现人才、培养人才,让人才在这个平台上实现他的人生价值。

“以前发抖音是为了宣传,跟发微信朋友圈一样。现在发抖音,上面有团购,直接点可以购买到店的服务,产生了利益,这就成了一种新的营销模式。下一步,公司将引进双汇生鲜肉,预计开20家店,能够解决80—100人的再就业问题。这是一个企业的责任,带动更多的人去发展,才能为昭通营造更好的市场营销环境。”王利之对未来发展充满信心。

诚信文化



诚信和质量是店铺的经营『干货』



撒兰英在查看产品保质期。

固定,“一般早上七八点和下午五点左右比较多。”撒兰英说,“早上来市场的大多都是老年人,而下午来的年轻人比较多。”

撒兰英的经营原则,质量有保证,是她多年经营一贯的服务宗旨,也是她的干货铺能够长久立足的“干货”。

“做生意讲的就是诚信!”进货的时候,撒兰英都要检查瓶装货上的条码,要求生产厂家必须具备生产许可证、产品合格证、质量保证书。以料酒为例,1件料酒有12瓶,每瓶料酒上就一定有生产厂家的条码,具有唯一性,扫码就可以验明。同时,还必须要看生产厂家的生产许可证、产品合格证、质量保证书。“这些都是正规商品必备的。我做干货生意,对质量要求特别严格。拥有商品三证的厂家,我会放心进货,安心卖给顾客。”撒兰英坚定地说,“上架之前,我要看商品保质期。出售的时候还要再看一遍保质期,才卖给顾客。不能把过期或临期商品卖给顾客。”

被硫磺熏过的食品,唯一的好处,就是延长了保质期。有些买银耳的顾客不懂,要买白生生的白银耳。撒兰英告诫道:“硫磺熏过的,对身体不好。我这里的黄银耳,你用水泡一下就会变白,原汁原味。”32年来,撒兰英以诚待人,其干货店从来没出现过质量问题。“老干妈”因为质量好,卖得很好,但比其

他香辣酱贵一两元。有一次,一个供货商拿着价格便宜一些的“老干妈”配送给撒兰英,但没有产品合格证,撒兰英直接拒绝了。在她的眼里,商品三证缺一不可。

除了每天的检查,每个月,市场监督管理局部门还要对源城农贸市场的蔬菜和干货进行四五次抽样检查,当着商户的面把样品封装好后再去化验。

以诚待人,用良心开店

“我在她这里买了那么多年,从来没遇到过也没听说过她店里缺少斤两的情况。”顾客陈大姐说。给顾客最好的商品,是撒兰英32年来的坚守。

花椒上市了,撒兰英花钱请市场里闲着的老人把花椒里的籽去掉。“吃米线的碗底下会留下黑籽,吃了消化不了。还有,顾客买回家,有籽的话很难清理。”出于这样的目的,撒兰英宁愿花钱请人把花椒去籽,也要给顾客最好的体验和最好的商品。

“店里各种商品的质量我都敢承诺质量好。”顾客就是上帝,卖干货也不例外。撒兰英时刻以客户为中心,一切为客户着想。诚信经营,童叟无欺,从顾客的角度去考虑问题,建立信誉、口碑营销。市场里多一些诚信经营的商户,市场就会更和谐,营商环境也会更好。

马冬梅：“做食品就是做良心”

“即使尝遍了天下美食,这麻辣牛肉干也要吃一次。”

“嘴馋了,就想品尝一下麻辣牛肉干的味道。”

……

走进昭阳区源城农贸市场二期,一股让人垂涎欲滴的香味飘然而至,红洛食品店里售卖的麻辣牛肉干火了整个农贸市场。原本是一道普普通通的家常菜,居然也能做成一个响亮的品牌。不需要太多高深复杂烹饪技能的麻辣牛肉干,却是一个诚信经商的故事。

红洛店的店主是一位30来岁的年轻女性马冬梅,在源城农贸市场开店已有5年,麻辣牛肉干深受市民青睐,生意火爆。

精挑细选 把实惠留给顾客

“好吃的麻辣牛肉干要用高端的调料和食材,才能做出不一样的味道。”马冬梅说,麻辣牛肉干是专门挑选昭通本地新鲜的黄牛肉做的。牛身上,不同的部位要用不同的方法烹制。麻辣牛肉

干用的是牛腿上的腱子肉,这个部位的肉质适中、筋膜较少,肌肉纤维丰富,切出来的牛肉条形状规整,做出来的牛肉干口感柔软有弹性。牛肉凉片可以选牛腱子肉、牛里脊肉、牛眼肉,这三种肉是牛身上比较嫩的部位,具有细腻的肌理和柔软口感,质地鲜嫩、味道鲜美……此外,店里还经营卤牛肉、牛蒸蒸、白砍鸡、卤鸡。

在这5年的摸爬滚打中,马冬梅研制出了自己的配料秘方,受到顾客的认可。选用鲁花特香菜籽油、浓香菜籽油混合起来,两天炼一次油,一次炼100斤左右,每天都用新鲜的油。本地辣椒每年要买3年,四五千斤的样子。然而,也有人质疑用这样高端的调料与油品能盈利吗?她说,好的调料才能做出更好的食材,必须用真材实料,不用任何添加剂,杜绝“科技狠货”,打造真正的绿色食品。

“做食品就是做良心”

“我们主打价格、质量,最近1

个月我们降价了。原来一斤卖78元,现在降到73元。”马冬梅说,因为牛肉降价了,他们还在抖音平台上开展团购活动,每斤68元,让利给顾客。她在学庄更云街开了个分店,每天的麻辣牛肉干都是从源城农贸市场的主店运过去的,“那边有两个人,只管卖不管做。我要保证统一的品质,保质保量。”

诚信是经商之道,经营中,很多人都会因为利益的诱惑而失去了诚信的本心。红洛店创立5年来,始终以品质为帆,以诚信为舵,在市场经济激流中稳取生意之舟。

“做食品就是做良心”,提及她家的产品,马冬梅一脸自豪。

诚信,对一个人来说,它是一种道德品质和信念,它是一种崇高的人格力量;对一个企业来说,它是一种形象、一种品牌是企业兴旺发达的基础。作为一名经营熟食肉制品的商人,诚信给马冬梅带来了成功,5年来,她的产品在昭阳区备受青睐。

小小“菜篮子”,装着大民生。位于昭阳区源城农贸市场一期的恭卿副食店为顾客“菜篮子”“米袋子”“果盘子”提供了优质的农产品。

诚信经营保质量

酱油、食醋、干辣椒、干笋……琳琅满目的货物井然有序地陈列在柜台上,正在与顾客攀谈的撒兰英就是恭卿副食店的店主。“我已经卖干货32年了!”撒兰英说,顾客大多都是回头客。相较于蔬菜摊位和肉类摊位,干货铺的人流量较为稳定,每天客流高峰期也比较

诚信理念



(本版稿件、图片由记者 杜恩亮 通讯员 韦茹茵 采写)



顾客先尝后买。