



## 安徽古井集团：疫情难阻美酒飘香

文轩

本报记者 张晓梅 / 吴明 张骅

疫情对酒企的影响是多方面的，酒类的销售首当其冲。虽然白酒行业元月份的销售在春节前已完成，但是没有了春节的往来熙攘，终端动销几乎停滞，影响或将在二季报中得到体现。所有的酒企都面临着同样的困难，但习惯于从危机中求生存的安徽古井集团人一直在考虑，下一步该怎么办？4月25日，随着《中国企业报》记者的采访，展示了安徽古井集团在疫情之下的责任担当和管理智慧。

### “做好一万多名员工的防疫工作是头等大事”

殷鉴不远，疫情防控是企业复工之后的重中之重。作为一家有着1万多名员工的大型国有企业，古井集团的员工人数多、分布广，情况复杂，防控形势严峻，防疫必须是压倒一切的工作。

古井集团党委书记、董事长梁金辉在接受媒体采访时表示，“就



古井贡酒酿造车间

当前这种重大疫情来说，我们最大的社会责任，首先是做好一万多名古井员工的疫情防控工作。”事实上，古井集团在疫情爆发不久，就迅速成立了疫情防控工作领导小组，坚持每日召开专题视频会议，对公司疫情防控工作进行研究部署，防疫情况每日汇报，研讨具体措施和办法。

作为安徽全省第一家开工人数最多的工厂，复工之后，古井集团严格落实各项防疫措施，配齐“三件套”，在各检测点进行询问、

测温、消毒，检查员工戴口罩情况。创新实施“三次测温”（第一次在家测温，员工上班前在家自测体温并填写自测表，如有异常则不能上班。第二次入厂门测温，进入厂区在大门口接受体温测量。第三次上岗前测温，进入所属车间，接受体温测量。三次测温保证身体有异常者被及早发现，并采取相应措施）、“三级管理”（实行定点包格、网格化管理。第一级基层管理者责任制，第二级分管管理者责任制，第三级高级管理者责任制。三

级管控、协同高效，实现疫情防控管理无盲点、全覆盖）等防疫举措，实现疫情防控无盲点、全覆盖。

### “把‘疫’失的时间找回来”

为了把因为疫情丢失的时间抢回来，古井集团确定了“两手抓、两确保、两到位”的工作主线，古井集团党委书记、董事长梁金辉发布了《战友们，您准备好了吗？》的公开信，强调“战略不动，策略不改，指标不调，力度不减”。

在全面落实和执行古井集团防疫安排及要求的同，从大年初七开始，古井销售外勤们就已经开始线上办公了。电话、微信、钉钉、腾讯会议，每天在线“6+1”——早8点，着正装在线打卡、视频会议、在线拜访客户、上报日志、反馈健康等6项内容+1项在线督导，此之谓“6+1”，智能化办公，远程推进各项业务。

不会做线上的实业，不是好企业。古井云商、古井酒等一向活跃于线上的单位，发挥经验

优势——进家庭，拓展外卖联合营销；进社区，深化社群营销；“做内容——两微一抖”三大动作，聚焦四类新零售渠道，线上线下充分融合。

2月26日，72° 古井小麴神在天猫、京东、苏宁、拼多多等各大平台上线预售。作为古井集团2020年重磅布局的首款战略产品，小麴神项目集中了古井各项优势资源，在线上、线下同步推广发售。同时，古井贡酒还发起了“古井云店长”全网“招募令”，截至4月初，有12万云店长成为这款小酒的忠实粉丝，小麴神的销售量也迅速攀升，引发了全网炸“麴”的高潮。

古井集团还主动把特色活动桃花春曲节移动到消费者的“面前”。据统计，2月28日—3月1日，线上桃花春曲节活动各大平台直播累计观看人数超300万人，点赞量约766.41万次，保守计算全网销售额达232万元。除此之外，古井贡酒又发起了“云约酒”“屏聚2020我的古20屏局局”“爱的密码：202002022020古20”等活动，有效促进了疫情期间的销售工作。

## 安徽启路达汹汹疫情下方显智高

本报记者 张晓梅 / 吴明 张骅

受疫情影响，广大中小型企业受到重创，能够生存下去已是最大目标。4月25日，从安徽启路达光电科技有限公司（以下简称“启路达”）了解到，面对疫情，该公司齐心协力，逆风前行，通过“修内功、抓时机；重线上、早发动”等一系列举措，在做好疫情防控的基础上，保生产、促销售、谋发展，使企业在疫情期间平稳过渡。

### 修内功、抓时机，化等待为机遇

由于疫情防控，企业的对外业务难以展开。董事长夏国平

在春节假期即要求公司高层在公司架构、流程制度等方面重新梳理，使企业的各项制度和运营机制更加科学合理、健康有序。特别是在营销方面，公司对营销架构进行了较大的调整，并实施营销激励政策，使公司在复工第一时间就能够以一支更有力的营销团队和全新的工作状态来开展业务，有效促进公司订单落地。

除了调整制度之外，在疫情期间，负责公司技术研发的总经理张鹏冲带领着全体研发人员加班加点升级老产品、开发新产品。公司在一季度，完成了两款老产品的升级换代和四款新产品的研发和试制，为营销团队的“冲锋”准备了充足的“弹药”。

足部安全检查仪便是疫情期间重磅推出的一款针对足部进行快速微量X光透视成像检查的新型仪器。使用时，受检者无需脱鞋，只需站到检查仪指定位置上接受扫描，3秒钟就能通过微量X光对受检人员从脚踝至鞋底的区域进行迅速准确地检测。设备仅重65KG，方便移动，不易受场地的限制，且能配合多种安检设备协同使用。“该产品的成功问世，可以终结我们在机场脱鞋安检的尴尬。”张鹏冲介绍研发该产品的初心。

### 重线上、早发动，“不怕病毒怕掉线”

2月中旬过后，随着许多单位

和企业的在线复工，启路达的业务也早早在线上展开。公司营销人员玩笑说，这时候做业务“不怕病毒就怕掉线”。

对于市场和进出口基本停滞的海外市场，启路达采取了“重线上、抓时机”的结合战略，借海外代理渠道全“趴窝”这一时机，在线上通过测温设备全面激活海外渠道，并适时向渠道大力介绍升级产品、推广新推产品，许多渠道通过疫情物资的疏通变得更加活跃，对公司的新升级和新产品也表现出极大的兴趣。

同时，由于时差的不同，公司海外部同事黑白天不顾地加班加点，牢牢地把握住每一次机会，第一季度的海外市场活跃度竟高于以往多个百分点。这种

线上的工作模式有效地调动了全员积极性，疫情之下反干得热火朝天。

据了解，安徽启路达光电科技有限公司是一家拥有自主知识产权及核心技术的国家级高新技术企业，历经十年技术研发，启路达研发团队攻克了极低剂量下快速透视扫描高清成像技术难题，NQR核四极矩对炸药、毒品定性检测的技术难题，微波、毫米波对危险液体和农药的探测，以及三维人脸识别成像难题，并在此四大核心技术基础上分别研发出各具特色的产品系列。在公共安全领域安检侦测产品方面，拥有完整的自主知识产权和核心技术，已申请专利一百多项，授权65项。

## 线上送“经” 线下跑腿 合肥市一社区服务企业“点子”足

操剑 李长龙

本报记者 张晓梅 / 吴明

疫情期间，合肥经开区海恒社区利用微课堂载体，采取“零接触”服务线上直播方式，邀请行业专家授课，帮助园区企业提升知识和能力的储备，养精蓄锐，苦练内功，最大限度地降低疫情对企业的影响，助力企业跑出复工复产加速度。

### 企业家沙龙“搬”到线上

最近一段时间，安徽智信信息技术有限公司的综合部主管邓变总是雷打不动地守在手机

前，等着和线上直播课堂的老师“取经”，“听了两节课，老师的讲课很接地气，对工作开展有很大的帮助。”

目前，海恒社区已先后与清华启迪、复云教育培训联合开播线上直播课程，推出学习升级计划，用实际行动与社区企业共克时艰。

疫情后的情绪管理、共享人才机制与线上招聘、如何玩转企业转型与领导之道……这些都是线上课程的内容，涵盖宏观经济环境分析、中小企业赋能等全方面课程。截至目前，已通过平台开播50场，累计时长3600分钟，累计观看人数达2000余人次。

### 27支小分队为企业解难纾困

“海恒社区规下企业达600多家，五成以上为初创企业，突如其来的疫情对于本来抗风险能力就弱的中小企业来说，无疑是一场巨大的冲击和考验。”海恒社区相关负责人说，在战“疫”的特殊时期，海恒社区的企业服务必须“不打烊”，帮助企业渡过难关。

为尽快使企业复工、投产，海恒社区建立规下企业复工方案，成立27支企业抗“疫”小分队，全员整装、为企业复工“保驾护航”，立志打赢这场企业复工

保卫战。

安徽亚欣智能科技有限公司是海恒社区一家科技型企业，一场疫情让负责人万林迷失了方向，抗“疫”小分队及时走进企业进行减免税收政策和高企申报系统的宣讲，并帮助他们申请了2万元的科技型中小企业的补助，“给我们指明了方向，让企业静下心来好好发展，今年计划申报高科技企业”。

截至目前，海恒辖区累计已复工409家，全面复工率达7成以上。海恒社区为将企业服务做稳做实，全覆盖开展企业走访，强化线上问题搜集办理，通过集中活动、常态推进和互联网+企业服务，为企业提供全方位的

“管家式”服务。

### “互联网+”让企业服务更智慧

上述负责人透露，当前在社区企业服务中存在着企业服务资源利用效率低下、社区服务供给单一、社区服务法律法规滞后等问题。

下一步，海恒社区将积极谋划，依托移动互联网技术+小程序平台，以“完善自治、服务企业、因地制宜、突出特色、以点带面”的原则，了解企业需求，为社区企业服务夯实基础，构建大数据和信息处理平台，加强和提高服务居民能力。