

梁黎明来德华调研复工复产



3月5日,浙江省人大常委会党组书记、副主任梁黎明在湖州市人大常委会主任胡晋青、党组书记孙贤龙,德清县委书记王琴英等人的陪同下,来德华集团调研指导企业复工复产和疫情防控工作。德华集团董事长丁鸿敏、总经理徐伟达、副总经理徐伟忠、总工程师树伟、副总经理徐伟达等陪同接待。

梁黎明首先来到产品展示中心,参观了公司各种木材制品和最新研究成果。丁鸿敏详细讲解了科技木、胶合板、顺芯板等产品的研发工艺性能优势。梁黎明对德华集团环保、持续创新,以“科技木业”替代天然名贵木

材的做法表示肯定。
随后,在公司会议室举行的座谈会上,丁鸿敏向梁黎明汇报了德华集团的生产经营、防疫措施,就如何社会承担责任方面,对疫情公司“保内安全,保障资源”提供了公司为湖州经济发展所作的重大贡献。丁鸿敏还介绍了公司2019年经营情况,企业在复工情况和公司防疫举措上,表示会在有效防控前提下,不断强

来一定冲击,对木业装饰材料行业及企业也有一定影响,但是公司仍有信心完成全年经营目标,保持稳中有进的发展态势。

梁黎明对公司承担社会责任,主动防疫措施,及时复工复产等做法充分认可,希望德华集团在保障员工健康安全的前提下,进一步提升生产效率,加大对科技研发投入力度,提高内部管理水平,努力在创新中提升企业品牌力和竞争力。

通讯员 潘洋瀚

德华连续三年蝉联“金象”项乐民副市长来公司颁奖

3月11日,湖州市副市长项乐民在德清县副县长王永明的陪同下,来德华集团调研企业“开门红”工作并颁发湖州市“金象”企业奖。公司董事长丁鸿敏、总经理徐伟达、兔宝宝总经理励利华等陪同。

在此前召开的全市深化“三服务”奋战“五个年”动员大会上,德华集团凭借优异成绩荣获2019年度“金象企业”全市

纳税大户”“连续三年金象企业”等三项荣誉。

项乐民对德华集团表示祝贺,充分肯定了公司为湖州经济发展所作的重大贡献。丁鸿敏向项乐民汇报了公司2019年经营情况,企业在复工情况和公司防疫举措上,表示会在有效防控前提下,不断强

化责任担当,带领全体德华人进一步增强责任心,尽快恢复正常生产,全力以赴完成全年工作目标。

多年来,德华坚守核心价值观,持续转型升级,不断创新发展的“金象”企业奖荣誉的获得,为公司接下来高质量发展增添了强大动力。

通讯员 金洋瀚

控制五大费用 做好预算管控

德华集团举行行政管理费用预算与控制会议

3月12日,德华集团举行行政管理费用预算与控制会议。会议由集团公司副董事长丁鸿敏、总经理徐伟达主持,集团董事长王永明、兔宝宝总经理励利华等参加。

公司主要在视频联网的同时也要重视管理,提升开源与节流并在关键时刻召开此会议,不仅对公司内部管理的需要,也是做好各项预算控制工作的需要。

会议通报了2019年度德华集团行政管理费用基本情况,就进一步做好费用预算与管控工作进行讨论。目前,德华集团行政管理费用分为“汽车费用、通讯费用、差旅费用、业务费用、办公费用”五大类。

就如何做好2020年行政管理费用预算

与管控,各位领导从不同角度谈了看法。

公司从“企业文化、人力资源、成本控制、制度建设”等方面提出可行性的建议,强调预算工作的落脚点在于分析和控制,要强化预算分析,落实预算控制。

丁鸿敏表示,重申预算管理的重要性,在做好个人时间管理,明确预算的重要地位后,单位和个人进行沟通,明确预算的重要性。

行政管理费用的预算工作必须高度重视,

针对相关预算法还要组织专题培训,通过理论讲授、思想宣导等提高其工作参与度和费用。

预算工作要细化到每一个部门、每一个办公室,每个人,切忌模棱两可,形成量化考核。

在“做好行政管理费用预算工作”“健全完善行政管理制度”“严格执行项目经费审计”等方面,丁鸿敏强调要建立健全行政管理费用的制度标准,对已有制度及制定,对已有的制度梳理,对未有制度及既定发布的费用标准,并按相关制度规范支出管控。同时,财务、预算、审计等部门要协助各分子公司做好预算、预批、支出工作。

通讯员 沈敏

2020年3月28日 星期六

重塑职能 助推德

编者按 2020年春节,一场突发的新冠肺炎疫情,打乱了公司正常的经营步伐。公司一边积极防疫,一边有序复工,各分子公司创新经营,确保各项工作正常开展。会议对各业务都有较大影响,很大程度上加速了劣质企业的淘汰,但对公司来说却是发展的重要契机。公司管理层更

德华兔宝宝装饰材料销售公司工作会议

科学管理分公司 完善易装业务

2月12日,德华兔宝宝装饰材料销售公司举行工作会议,分别从科学管理分公司、完善“易装”业务等方面展开。

设立分公司,是兔宝宝从华东区域性品牌向全国性品牌推进的需要,也是更好的适应市场发展的需要。

之所有企业的主要业务集中在华东区域,近几年重点区域和外区区域逐步开始发力,公司开始由区域性、地市级向全国性品牌推进。如何做好全国范围内渠道建设,品牌建设,是现阶段公司要解决的问题。全国市场竞争巨大,各区域差异明显,包括价格战、消费理念、消费习惯、消费喜好等,分公司的设立可以更好的适应各区域间的市场竞争。

会议对科学管理、生产、监督、推进团队建设提出要求。

会议对科学管理、生产、监督、推进团队建设提出要求。

会议明确了组织架构,分公司在所辖范围内设置销售部,同时将客户服务部和企办会,以确保分公司具备独立运行的能力。销售部的工作重心发生改变,主要在“加强渠道建设,服务支撑体系建设,对客户的服务工作、市场的监督和产品服务,产品质量的监督和反馈,严格监督供应商质量并对其生产过程进行管控。”

分公司还将对仓储物流进行着重优化,提高发货率及效率,降低货品错发率,全面解决一次出库问题,注重门店形象改造,在全国范

围内升级专卖店,全力打造标杆门店,以完善信息化体系工作,做好“易装”业务运营。

公司将进一步提高仓库建设工作,做好“易装”业务运营,通过数字化流程来降低订单的流转速度,提高内勤订单流转效率,从而达到客户满意度。

在助力运营质量方面,公司拟通过“渠道质量、终端形象、产品、规模、人员、资金”等方面提升运营升级。在提升终端形象方面,要以终端形象为抓手,深入推进门店形象升级,2020年目标打造14家四星店,24家五星店,三年内目标在华东

市场建设100家四星、五星店,华东以外市场建设60家五星、五星级。

同时,积极推进“易装”万店计划,实现“易装”万店计划。

在提升终端形象方面,要以终端形象为抓手,深入推进门店形象升级,2020年目标打造14家四星店,24家五星店,三年内目标在华东

市场建设100家四星、五星店,华东以外市场建设60家五星、五星级。

同时,不断完善优化产品结构,在提升产品方面,要不断优化产品结构,以“汤豪普”高端产品为切入点,推动高质量产品占市场份额,提升产品品质和盈利能力。

会议提出“融合发展,抱团成长”,将与板材公司形成战略联盟,逐步实现板材公司与板材公司之间深度融合,促进板材公司与板材公司之间深度融合。

会议要求公司增强信心、攻坚克难,迎难而上,确保“易装”工作顺利推进。

通讯员 谢小勤

对销量提升有着最直接、明显的影

响。疫情期间,门店销售线上营销

各分子公司通过线上营销,提升

客户粘性,提升客户忠诚度,增加

客户粘性,提升客户忠诚度,增加