

南宝漆

创刊号

Nanpao 南宝漆



主办单位：南宝树脂（中国）有限公司 企划部 网络传播平台：www.nanpao.net
2011年1月15日出版 总第01期 主编：钟和丰 副总编：陈武雄 主编：杨佳勇 责编：张华中 美术编辑：陈巧容

喜辞旧岁 笑迎新春

——2011携手《南宝漆》向南宝全体同仁恭贺新禧

在这辞旧岁、笑迎新春之际，我谨代表南宝树脂（中国）有限公司，向公司全体员工、向一如既往地关爱南宝树脂（中国）有限公司的客户、供应商、南宝漆经销商，向所有的朋友们拜年，祝大家新春愉快、福慧益流、身体健康、万事如意。

过去的一年，我们在朋友们的支持下，发挥南宝团队拼搏的精神，依靠适应市场需求的产品技术，巩固和提升了市场占有率，各业务部都取得了不俗的业绩。

进入2011年我们要面对可能的经济环境复杂多变的充分准备，积极应对市场新的风险和挑战。今天，我们对南宝五年发展规划，心中蕴藏着许多期待和憧憬。我相信，经过市场磨练和考验的南宝人一定会勇往直前，成功永远属于无所畏惧的强者。

最后，我向各位致以诚挚的祝愿：新年平安富贵，家庭和乐天长。



南宝树脂（中国）有限公司
总经理 钟和丰

编辑部文章



用激励的方式 相互问候新年

推开新年的窗子，我们去岁岁月的容颜。
推开新年的窗子，我们感受又一个春天。

对员工而言，加入一个团队不仅仅是因为这个团队的氛围给你带来创业的激情和冲动，更重要的是你心中的梦想与这个团队的远景是否吻合；新年的业绩成长目标是你的希望，它将牵引着你的使命感，并以此来激励自己，去完成更佳的业绩，赢得团队的尊重。

对团队而言，要明告员工我们的事业目标是什么？我们怎样去达成？我们虽然不能预知未来，但是一定能够看见正在发生的未来，从而让员工知道我们

的事业将会是什么；以此激励员工，从而增强团队凝聚力。

对失败和教训进行有效的总结和思考，任何一个团队都不能保证自己永远胜利，但是如果能够对失败和教训进行有效的总结和思考，这个财富可能比你暂时获得成功更加的重要。

新年的钟声敲响了，这对我们是一种激励，它意味着工作中的一切又将从头再来。新年的钟声对我们的意义更意味深长的是——如果今天不昨天做得更

刊物寄语

祝愿 《南宝漆》 越办越好！



一个优秀企业的文化，总和她的发展血脉相联，并熔铸于企业员工的思维方式和思想感情之中。企业文化是一种精神力量，也代表着企业的底气和气质。

——南宝树脂漆事业部
执行总经理 孙德彬

今天，《南宝漆》市场版的创刊表明了南宝公司的高度文化责任，也体现了集团2011年“领先、诚信、团结、效率”口号的内涵。我希望《南宝漆》市场版要以创新和发展南宝企业文化为己任，多视角反映南宝漆的市场发展策略和富有活力的营销活动；反映产品科技发展、新品研发和施工技术的新动态；反映南宝营销团队在市场服务工作作风的风采；我们更应反映市场一线南宝漆广大经销商朋友，是他们为南宝漆和消费者之间架起友谊的桥梁，并为南宝漆市场占有率的提升做出了贡献。

《南宝漆》市场版将力求给读者更多的市场信息交流、更多的文化启迪和经验借鉴。更大的知识视野、以释放共同的情感，撞击读者的灵感。

让我们共同努力把《南宝漆》市场版越办越好！

好，那么明天还有什么意义？

流年逝水人生短。今天生命中最有分量的承诺不是盲目地攀高，信誓旦旦；而是脚踏实地，尽心而为。我们留在岁月中的生平，应该是一个行动者的痕迹；靠着团队和个人的智慧和勤劳，就不怕事业结不出甘美丰实的硕果。

让我们用激励的方式相互问候新年，从头再来！让我们踏实地生活在自己的行动之中，未来靠我们去创造。



本期导读

- A1——喜辞旧岁 笑迎新春
祝愿《南宝漆》越办越好
用激励的方式 相互问候新年
- A2——超越自我 永无止境
- A3——2010中国台湾名品博览会
- A4——2010“新起点·新超越”年度经销商会议影响深远



超越自我，永无止境

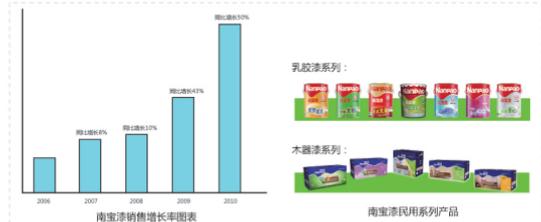
业务团队和经销商合力拼搏 民用业绩连续三年高速发展

2010年南宝民用涂料的营销工作在紧张而有序的氛围中过去了。由于各业务团队与区域市场的南宝经销商的良好合作，充分发挥各自优势，使南宝民用涂料取得了比去年同期更良好的业绩。今天，我们站在2011年更繁重的销售任务的高点上去检阅业绩。检讨工作具有重要意义。

截止2010年12月25日，我们已经超额完成了2010年目标销量，达标率为122%，同比2009年增幅为50%；我们保持了前三年每年增幅大于45%的发展态势，面对已经取得的2010年业绩，让我们欢欣鼓舞；这不仅是因为我们取得了同比2009年的超越发展，更是因为我们有了一个遍及大陆多数省份的销售网络和众多优秀客户，并组建了有比前几年更为强有力的团队系统。

我们确立的2010年目标是一个高速增长的目标。这个增长过程不仅激发了客户的热情，坚定了销售团队的决心，也为南宝民用涂料的未来创造了发展空间。

过去的一年，我们把年度增长计划分成七个阶段进行：(1)按年度目标分解方向。(2)发现增长的源泉；研究增加“存量目标”和“增量目标”，通过这三个目标的确定，分解出计划的工作量从何而来。(3)市



场周密布局；结合各省实际情况进行广度布局或深度布局。(4)推算工作目标；通过精细推算使销售人员充分了解工作任务，并制定出更实际的可行方案。(5)按时间分配工作目标。(6)发现问题、暴露问题，提出修正方案或预案。(7)综合评估资源配置和目标任务。

过去的一年，我们用四种管理手段，帮助了年度目标达成。四种管理手段是：(1)有针对性的销售；搜集资料，细分客户群；根据客户的潜在价值，找出个性化的服务方法，特别注意产品的符合性；借助精心设计的团队结构和灵活的管理来支持团队合作，保证增长有着落。(2)规范性的销售管理和业务流程；包括充分了解不同销售阶段潜在客户的特征、定期开展深入详尽的客户讨论、系统地对接在客户

进行有效的服务支持、设定反映市场潜力的业绩标准，对具有优良品质的客户给予更多的关注。(3)绩效管理；采用全面的绩效考核，让销售人员根据资料进行规划，衡量投入与产出，帮助销售人员掌握整个销售过程；将激励机制与销售人员的过程行为挂钩。(4)销售力量部署；用各省发展的资料代表直选，找出各自有潜力的市场和优质的潜在客户，进行广度和深度的实力布局；把有限的资源投入到能够带来最大回报的方面。通过上述4种手段不仅提高了市场的工作效率，也把过去侧重外延式增长的模式逐步过渡到内涵式增长，最终为完成2010年目标任务奠定了基础。

不经意间，南宝民用涂料又成长了一年。我们成长的动力是来自客户进步的压力和市场变

化的压力。为此，我们在工作中一贯坚持要求把所有工作做到“实在、实战、实效”，因为只有做“实”了，才能使客户的价值得以提升。为了这个“实”，我们对市场一直抱有不容丝毫懈怠的心志，未敢须臾停歇学习的脚步，一直为客户价值的提升而努力实践着。

面对2011年，我们将和客户一起更加努力地适应市场，为做好每一件事而加倍努力，用共同的智慧和艰辛去创造，相信只要付出了自己的努力，超越必在努力中形成。



- 2010年 隔热保温涂料荣获国家产品
2009年 水性木器漆均通过绿色环保标志产品认证
2008年 荣获“苏州研发中心”称号
2008年 荣获“苏州研发中心”称号
2008年 荣获“苏州研发中心”称号
2008年 荣获“苏州研发中心”称号
2007年 隔热保温涂料荣获“江苏省高新技术产品”称号
2007年 荣获江苏省高新技术企业
2007年 奥运环境建设工程指定品牌
2006年 荣获“国家免检”称号
2006年 获得江苏省著名商标(中国驰名商标99年申请)
2006年 参与国标GB18582<室内装饰装修材料内墙涂料有害物质限量>的制定
2005年 由室内环境涂料荣获“中国名牌”称号(国内涂料八大品牌之一)
2004年 水性涂料通过绿色环保标志产品认证
2004年 首批通过国家木器漆产品认证
2004年 通过ISO14000环境管理体系认证
2000年 通过ISO9000质量管理体系认证

市场形象展示

南宝六大优势 诚邀您的加盟



- 一、品牌优势：**树脂涂料界的世界知名品牌、首批获得内外墙涂料中国名牌(2005-2009)，台湾第一品牌。
- 二、环保优势：**ISO14000，木器漆绿色十环，国内涂料行业率先通过欧盟REACH检测。
- 三、技术优势：**高科技涂料产品的研发与生产(如转铁成膜技术、隔热保温涂料技术等)，为南宝漆品牌的发展做好了技术储备。
- 四、产品优势：**日本世界最大铜佛像的外涂装经典案例，08年奥运网球、艺术体操馆及乒羽中心的涂装工程，2010年上海世博会南宝漆又成为台湾馆和太空家园馆指定涂料品牌，充分体现了南宝漆无与伦比的产品力。
- 五、文化优势：**半个世纪的历程，民族文化的精髓与现代企业制度相结合构筑了南宝深厚的文化底蕴。
- 六、服务优势：**诚信经营的理念缔造了“一对一”保姆式加盟式的服务模式，南宝漆给终端遵循“将困难留给自己，将方便让给客户”的服务准则，并通过具体方法将服务准则逐级进行传递。

2010中国·台湾名品博览会

——南宝作为化工业精品参展，广受好评青睐——

2010年，南宝漆作为台湾化工业的精品企业和中国名牌产品，先后在东莞、天津、南京、山东、苏州及重庆等城市参加2010年中国台湾名品博览会。各地参展都收获颇多，南宝漆尽显雄厚实力。

南宝树脂集团涂料事业部执行总经理孙德聪表示，背靠大树好乘凉，台湾可借助大陆市场，抢占近水楼台先机，实现资源互补，谋求更大发展。而南宝树脂作为台湾树脂涂料知名品牌，在大陆已开设500多个专卖店，今年预备扩充至2000个，为此全方位参加东莞、天津、南京、山东等地举办的台湾名品博览会。



昆山南宝台湾名品展



浙江杭州电子国际博览会



南京台湾名品展



重庆台湾名品展

2011年北京涂料博览会

为了展现南宝集团实力及文化背景，从而加强经销商对南宝漆产品及发展的信心，激励南宝漆经销商及油漆工程推广产品的动力，从而达到公司2011年销售目标及未来在大陆高速增长目标，拟参加中国商务部批准、中国涂料工业协会举行的“中国最受欢迎涂料品牌”评选活动。

评选细节如下：

- 一、活动时间为2011年10月-2011年2月。
- 二、投票方式：登陆www.coatshow.cn
- 三、打开网页右下角点击“我要投票”选者NANPAO（南宝树脂）进行投票操作。
- 四、投票关键是以邮箱为审核依据，所以可以注册多个的邮箱帐户，无限制的进行投票。

技术交流

专家：家装污染治理小常识

专家资料：

姓名：高工
行业年龄：12年
专家热线：400-8280-815
专家直线：0512-57725352

家装预防污染

装修前，须选择环保建材，了解厂家是否有实力，有无通过 ISO9001 及 ISO14001 认证，了解所选产品是否符合国家GB标准，有无绿色环境标志等。查看产品抽检报告。选购产品是否符合国标或产品标准要求，检验项目是否符合。

家装污染治理误区

- 放置茶叶根
- 臭气发生器
- 过分迷信环保建材
- 完全依赖短期的通风处理
- 认为出现强烈刺激气味才考虑环保处理

家装去除方法

- 1、通风法去除甲醛：年底，风吹，房间通风走向
- 2、活性炭吸附法：推出竹炭炭漆
- 3、植物盆景除味法：集中，靠窗，阳光，选择适合的植物，几盆花草，如仙人掌、吊兰、虎皮兰、非洲菊、月季、常春藤、铁树、菊花，蕨类植物，芦荟，米兰，腊梅，七里香，蔷薇等
- 4、檀香熏染
- 5、水盆白醋熏染：变黄
- 6、放水果：菠萝蜜个体大(一般有西瓜那么大)，香味极浓，几天就可把异味吸光；在房间里摆放桔皮、柠檬皮等物品
- 7、水果擦拭法：芦荟截面，家具，地板，重金属处理
- 8、化学除污染法：不推荐（甲醛灵）

如有任何技术问题，欢迎拨打专家热线400-8280-815！

市场活动展示



江苏省办事处主要部门负责人合影



南宝漆江苏省第一届经销商会议



武汉第二经销商会议



承德市经销商第二届营销会议



山东经销商经销商会议



南京宝漆第二届经销商会议



南京宝漆新品发布会经销商会议



南京宝漆经销商经销商会议

2010年台湾双飞八日游

“新起点*新超越”年度经销商会议影响深远

由南宝集团涂料事业部执行总经理孙德聪先生及昆山广钟和丰总经理桂帅，于2010/7/7率领全国优秀经销商160多人赴台参加经销商会议。

会议于7/8下午在台北圆山饭店召开。针对台企在大陆转型成功赴台开会，国民党主席马英九，名誉主席连战，副主席詹春柏，行政院吴敦义院长，立法院王金平院长，台中市胡志强市长，台北市郝龙斌市长等数位领导分别对大会致赠贺词及花篮。会上表彰并肯定了年度优秀经销商的杰出表现。同时，来自江苏、安徽、四川、北京等五位成功的优秀代表作了南宝漆市场推广经验分享。会场气氛很高涨，孙执总和



孙执总与优秀代理商代表合影



孙执总与优秀代理商代表合影



南京高公凡孔、潘台等合影

大家满怀信心地刷新了2011年突破2000家代理商的纪录。会议接近尾声时，南宝漆的全体员工和干部一同登台向客户表示真诚的谢意及问候。会后六天大家进行环岛旅游，途中大家意气风发，非常开心，同时一起表示非常有信心和南

宝共同完成2010-2012年三年奋斗目标。



台湾中山堂的大楼建筑 孙执总摄



出发前合影—鹿耳门机场



出发前合影—杭州萧山机场



台湾高雄的国父行馆项目



台湾日月潭欢呼 天涯海角游船



台湾南光山的二门



台湾北部的纪国塔

台湾阳明山国家公园景区全体合影留念



新起点·新超越—南宝漆年度经销商会议!