

# 南宝漆

市场版  
第2期



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4月15日出版 总第02期 总编：钟和丰 副总编：陈武雄 主编：杨佳勇 责编：张华中 美术编辑：陈巧蓉

## 热烈祝贺南宝民用乳胶漆、木器漆荣获 《2010中国涂料市场最受欢迎的十大品牌》

——详细报导见A2版

南宝涂料事业部全面达成第一季度预期目标  
民用涂料超额实现开门红，一季同比增长20%  
超八成的经销商完成第一季度合同销量目标  
成都武侯一季销量目标超67%销量全国夺冠

——详细报导见A2版

### 为完成第二季任务而努力 向业绩优秀的经销商学习

【编者按】

我们的心态和思维，造就了我们的业绩。我们不能为得到的一点成果而满足。为了明天，也为了更长远的目标，我们更要不断进取。

2011年第一季，我们的营销工作在紧张有序的工作气氛中过去了。由于各经销单位的努力，充分发挥各自的优势，加之各市场分销客户的支持，因此取得了比去年同期更良好的综合性业绩。今天，我们站在第二季的更繁重的工作任务的高点上，作为市场营销工作者，在进入这个销售关键的时期，有必要回过头去，检阅一下过去的得和失。



一、关于业绩，我们要从以下诸方面进行全面的回顾：

首先，让我们把截止3月的销量与计划销量作一个达成率的比较，了解哪些市场区域的经销商的达成率是优秀的，哪些经销商或市场区域的达成率还不尽人意。围绕这些数据，我们要去展开分析，去寻找业绩达成率优秀的经销商或

地区的客观条件和业务销售人员的主观因素，科学地总结这些成功的经验并加强交流、推广。也要对业绩不尽人意的经销商或地区进行深入地调查，找出症结及不作为之处，加以改进，以有利于第二季的业绩推进。

其次，要综合检查各市场的拓展进度。与去年相比去找出区域市场的扩展进度，统计出经销商的业务增长率，以及下游分销客户的增长数与保有率，根据这些数据找出我们的第二季工作改进的切入点。第二季，对经销商客户来说是完成全年销售目标的关键时期，各省区的业务人员都要有针对性地对经销商客户的发展加大关注度，要按目标达成率的高低排开顺序，并分别给予各自恰当的支持。

再后，要检验此前曾应用过的各种营销方法的有效性，特别要了解已经实施过的促销方法对销量提升的作用和达到的经济效益成果。通过这些回顾，客观地总结出成功的要素和需要改进的项目，用于融入第二季的工作计划并促进其效率的提升。

最后，要全面检讨我们的服务。从客户满

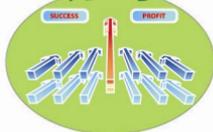
意度调查入手，听取经销商客户的意见，用以客观评价自己的服务工作，找出今后阶段的工作改进方向。

二、关于计划：我们要从回顾中找出第二季工作方法改进或计划调整的理由：

曾经计划或承诺，在一路行进中时常会跨不过某些困难的障碍。重要的是通过回顾去认清这些困难（包括开发市场、产品适应、售后服务、客户忠诚等）是人为因素造成的，还是市场经济的客观存在。在这个认识的基础上，作为经销单位的管理层要及时地、科学地对第二季工作计划和工作方法作局部的、有限的调整，以更符合客观现实，从而激发业务人员的积极性，更有把握地组织市场工作。

把预先的、具体的第二季营销计划传达到本单位或本部门每个人是至关重要的。要让每个业务人员明白自己的优势和劣势，认清第二季目标和达成目标的有效方法，让他们一开始就就对，一开始就成竹在胸。

(文/市场总监 章晋芬)



台湾南宝树脂集团  
南宝树脂(中国)有限公司

江苏省昆山市经济技术开发区昆嘉路600号  
邮编：215334 E-mail: cnp@nanpao.com

TEL: 0512-57708888 FAX: 0512-57719888

优秀经销商介绍

# 打造一流团队 实现公司化运营

——记2011年第一季度全国销售冠军 超目标销量67%



第一季度销售冠军 黄健

首先感谢南宝公司及各位领导的爱，让我有机会在南宝公司的报纸上与大家共同探讨关于团队建设的话题，希望大家共勉。我是来自四川的经销商黄健，我做南宝漆已经有5年时间。四川市场涂料品牌众多，良莠不齐，竞争激烈。曾经我以为只要自己努力去卖就一定会有所收获。可经过几年的辛苦经营，生意依旧不温不火，我苦无良策，陷入了深深的迷茫。直到南宝漆行业部门的章总2010年来到成都，在与章总及省区陈经理的交流学习下，我才明白了团队建设的重要性，我才找到了打开市场销售的钥匙。

著名科学家阿基米德有一句很经典的名言：“给我一个支点，我就可以撬动整个地球”。阿基米德说的是一个科学理论，这个科学原理也适用于我们普通油漆商做生意。而人就是我们生意的支点，借助他，我迅速的打开了川东地区的一片天。

2010年中旬，在公司经理的配合下，我开始着手组建自己的销售团队。我的方法是：第一步首先通过在专业的建材市场及涂料集中的办公区域张贴海报（当然也会通过其他方式招聘，如招聘会及业务人员介绍等），这样效果比较明显，招到的人员也有行业从业的经验。然后进行面试，进行培训（行业公司、产品、施工、销售技巧、礼仪等），优胜劣汰。在培训的过程中一定要让业务员树立长期目标；（拥有自己的企业、白领及金领）中期目标；（积累一部分资金及经验）短期目标；（本月内收入达到多少？三个月后？半年后？）；目标一定富有激励性、可达性、可衡量的。最后进行实践操作，通过带、传、帮等方法先选定下来2-3名业务员，给一定的区域由其负责。人员的招聘要不间断，后期通过同样的方式慢慢补充人员。

在人员逐步完善的同时人员的管理

就至关重要了。要通过科学的方式进行管理，建立完善的管理系统。如日常工作系统，日常工作日志追踪，业绩报告追踪。会议总结系统；周会以周为单位进行工作细化，分析上周业绩达成状况以及存在的问题，同时制定本周工作重点。月度会议区域主管对前月工作进行总结并对下周工作部署。培训系统：新人岗前培训，业务员强化训练，油漆施工常见问题及处理方法培训。系统奖励：年初制定年度奖励方案；月初制定本月的奖励方案，每周点评奖惩情况，每日关注业绩排行榜，月底表彰会，年度表彰会；让销售人员形成竞争机制。当然，团队的建立及人员的管理是很繁琐的事情，无法一一表述，未尽之处还请谅解。

因为去年做好了公司的组建与管理工作，初步实现了公司化运作（目前有业务开发维护人员3名，乡镇开发人员1名，文员兼财务1名，司机兼仓管人员1名），2011年的第一季度销售业绩比去年同期有了明显提升，公司形势也一步步往好的方面发展，我将一如既往地贯彻公司的战略决策，为公司圆满达成既定目标而坚持努力。



## 涂料行业十二五规划出炉

——2011年中国涂料行业工作会议在京召开

3月9日，以“中国涂料行业‘十二五’规划”为主题的“2011年中国涂料、腻子工作会议”在北京新世纪日航酒店隆重召开。来自全国涂料及相关行业的370名代表与会。大会先后由中国涂料工业协会秘书长杨澜德、副秘书长王晋主持。

本次大会发布了2010年中国涂料产量和产值数据为966.63万吨（1401家企业）和2324.59亿元（2749家企业），分别同比增长22.8%和25.7%。此外引导行业健康发展的《中国涂料行业“十二五”规划》也在本次大会上出炉。

本次会议旨在使我国涂料、腻子企业更好地了解行业的“十二五”规划国家在“十二五”期间对行业的整体规划，共同提高涂料、腻子行业“十二五”期间整体发展水平，提高涂料行业自主创新的核心能力，提高涂料产业的竞争力，促进我国从涂料大国向涂料强国迈进。会议主题报告包括：2010年中国涂料行业经济运行情况分析，“十二五”科技创新发展规划，中国涂料行业“十二五”发展规划等。

会上，中国涂料工业协会会长孙彦奕作了“2010年中国涂料行业经济运行情况分析”的主题报告，报告以国家统计局数据为基础深入浅出分析了中国涂料行业60年的发展、2010年涂料行业经济运行基本情况、运行特点及运行中存在的问题，并对2011年行业经济运行走势进行了分析并提出了建议。

报告指出，2010年，我国1401家规模以上企业涂料总产量达966.63万吨，同比增长22.8%；我国2749家规模以上涂料企业现价工业总产值2324.59亿元，同比增长25.7%。其中，建筑涂料产量351.82万吨（410家企业）；广东省仍是涂料产量最大的省份，2010年产量为216.4万吨；内蒙古涂料产量增速最快，达到35%。整个涂料行业在生产升级、结构调整、战略转型方面发生了根本性变化，产业的区域结构、企业的分布结构、产品的品种结构等均朝着良性的态势发展。并同时指出2011年国内涂料行业将面临较为复杂困难的运营环境。

杨澜德发布的《中国涂料行业“十二五”发展规划》，包含了四个方面的发展规划：产业政策发展规划，科技发展规划，环保发展规划，标准发展规划。为涂料行业“十二五”期间的发展指明了方向。

### 祝贺南宝漆评为：

# 2010年中国最受欢迎涂料品牌



开幕仪式



奖杯奖杯



南宝展位现场



南宝展位现场



宣传条幅

经过大半年的激烈角逐，“2010年中国最受欢迎涂料品牌”系列评选终于揭开了她那不断飘舞的神秘面纱，2011年3月12日结束的“2010中国（北京）国际涂料博览会”上，南宝不仅顺利入围“2010年中国最受欢迎的涂料品牌”十强，而且南宝还荣获两项大奖，即“中国最受欢迎的十大绿色水漆漆涂料品牌”、“中国最受欢迎的十大健康内墙涂料品牌”称号。这些荣誉的获得，谱写了南宝新篇章。

南宝凭借自身高端环保的技术和良

好的消费者口碑顺利入选“中国最受喜爱的涂料品牌”。但是作为精益求精、孜孜不倦的南宝人，我们并没有因此止步不前。南宝秉承能够为中国涂料行业实施知识产权战略，推进行业品牌建设，保证涂料行业持续、稳步、健康、有序发展，积极努力，努力贡献，再接再厉。

通过此次活动也再一次彰显了南宝是以客户为主体，以诚信为后盾的世界级产业，是一家大型跨国集团，是值得大家信赖的好伙伴！

# 油价暴涨 商品将先抑后扬

2月份, 国家原油在中东北非地缘政治冲突加剧和蔓延的刺激下重回到100美元上方, 其中CPE布伦特原油在1月31日就冲上100美元上方, 而NYMEX轻质原油却在2月24日盘中才“破百”。

对于国际原油突破100美元大关后, 大家不约而同的就想到了2008年2月26日纽约轻质原油突破100美元的情景。对比二

者发现, 原油“破百”对大宗商品产生的影响出现明显的差异, 2008年原油“破百”一度引起国家大宗商品包括有色金属、橡胶、大豆和棉花等有价商品暴涨, 而2011年结果却相反, 不管是有色金属还是农产品都全线下跌, 国内化工产品也受拖累, 黄金等贵金属涨势与原油“共舞”。

从全局看, 当前原油暴涨有可能阻碍全球经济的复苏

新经济体方面, 油价更是助长通胀和资产价格泡沫, 且新兴经济体的城镇化和工业化也将受到冲击, 一旦新兴经济体增速放缓, 全球经济增长的引擎等则抛诸。

国际原油价格暴涨在一定程度上增添了全球经济特别是发达经济体的不确定性甚至新障碍, 对于此前过度上涨的其他大宗商品是个阶段性调整的

契机。  
从较长时间看, 原油暴涨将与全球粮食危机形成合力, 从而令全球性更加恶性的通货膨胀在酝酿, 在这个层面而言, 大宗商品经历的将是阶段性调整, 然后再全球性通胀的剧涨下再度大幅攀升。

——摘自互联网

## 国内钛白粉价格走高

据国家化工行业生产力促进中心钛白粉分中心日前发布的数据显示, 2010年, 全国钛白粉的总产量约为147.43万吨, 比2009年增加了42.77万吨, 增幅为40.9%。其中, 山东东佳、河南信利和四川龙鼎3家生产商2010年实际产量均已高达10万吨以上。

虽然2010年我国钛白粉产量增幅较大, 但是由于下游行业的增加和成本的上升, 国内钛白粉价格节节攀升。进入2011年后, 钛白粉价格

仍然在持续上涨。目前部分企业已将钛白粉报价上调, 例如近日攀钢钛业将金石型钛白粉价格上调了500元/吨等等。

近年来, 我国涂料、油墨、塑料等下游市场发展十分迅速, 尤其是涂料领域。据相关数据显示, 2009年我国涂料总产量约为755.44万吨; 2010年我国涂料总产量已达966.63万吨, 同比增长了22.8%。这些下游领域的快速发展使得钛白粉的需求量不断上升, 从而促进了国内钛白粉价格的上涨。

而且现在硫酸、钛渣等钛白粉原料售价上调, 劳动力和运输费用也不断上升, 这使得钛白粉生产企业的成本压力加大, 也会在在一定程度上促进国内钛白粉价格的上涨。此外, 国际钛白粉生产巨头纷纷提高钛白粉售价也会使国内钛白粉价格走高。

——摘自互联网

### 消费指导

## 一桶乳胶漆中究竟含有什么?

生活中充满着问号。我们在涂装房屋过程中经常遇到的问题, 涂料桶中装着什么? 优质涂料与普通涂料相比又有什么区别?

涂料是为房屋和许多表面提供颜色和外观的最完美材料, 探讨涂料的组成可以帮助我们了解为什么优质成分的综合效果能使一项涂装工程保持更长久, 外观更漂亮, 并为您的房屋墙面提供最好的保护。

### 【涂料和乳胶漆】

涂料是一种涂装在物体表面, 提供保护和装饰作用的产品。它的用途广泛, 品种繁多, 一般分为水性 and 油性两大类。其中, 水性涂料就是我们常说的乳胶漆。与油性涂料相比, 乳胶漆具有很多优异的性能, 如: 环保、容易涂装、干燥速度快、易清洁、无毒等。现在市场上绝大部分的内外墙涂料都是乳胶漆。

### 【涂料的成分】

无论是涂料面漆、底漆, 它们通常都有四种基本成分: 即粘结剂、溶剂(水)、颜料和填料、添加剂。

**粘结剂:** 将颜料和填料结合在一起并使其被涂膜表面, 形成连续完整的漆膜。粘结剂又称为成膜物质。溶剂: 能溶解和稀释粘结剂, 当溶剂为水时, 则称水性涂料, 溶剂又按分散介质。

**颜料、填料:** 赋予乳胶漆颜色和遮盖力, 另外一些低成本颜料同时作为涂料中的填料, 增加涂料的固体成分。

**添加剂:** 用量通常较低, 主要为涂料提供某些特殊性能, 如: 防霉剂、流平剂等。

### 一、粘结剂:

乳胶漆中的粘结剂也叫乳液, 是水性涂料最主要的成分, 它影响着涂层的性能, 尤其表现在以下几个方面:

- **环保性:** 零VOC乳液可以产生VOC含量极低的环保乳胶漆。
- **附着力及其相关特性:** 如抗起泡性、抗开裂性和抗剥落性。

● **其它关键的防护性能,** 如耐擦洗性、抗老化性和保色性。

● **应用特性,** 如流动性、流平性和成膜特性。

此外, 它还将影响涂料的光泽度。如果不添加助剂, 多数粘结剂干燥后将形成一层透明的高光膜。

当我们在市场上选购涂料时, 主要可以看到亮光、哑光、丝光、高光等光泽类型。事实上, 涂料的光泽度是由涂料所含有的颜料和粘结剂共同决定的。通常来说, 粘结剂的含量越多, 涂料的光泽度越高, 性能也越好。因此, 比起哑光或平光涂料, 高光涂料的成本也会随之提高, 价格也相应提高。

高光涂料形成的漆膜非常光滑滑腻, 因而, 不易积存灰尘污渍, 潮气也不易渗入, 且容易清洗, 也不易发霉。所以, 高光涂料更多用于厨房和浴室。

粘结剂可分为乳胶漆粘结剂和油性粘结剂两大类。

1、**乳胶漆粘结剂:** 乳胶漆中的粘结剂是一种高分子聚合物在水中的分散体, 通常为乳白色。乳胶漆经过涂装后, 分散的粒子随着水分的挥发而逐渐互相靠拢, 最后将颜料粒子包围在其中, 聚结为一体, 形成坚韧、耐水且具有连续性的漆膜。

乳胶漆的成膜有一定的局限性。由于粘结剂粒子在较高的温度下容易变软, 而在较低的温度下容易变硬, 因此在温度过低的情况下涂装时, 它们会变得太硬而不能形成连续、耐久的漆膜。所以, 涂料生产商常规定最低涂装

温度(一般为10℃), 同时也建议不要在气温过高、强风、湿度过低或强烈直射阳光下涂装。相反, 湿度过高也不利于涂装的良好成膜。

用作乳胶漆粘结剂的化合物种类繁多。在我国常用纯丙、苯丙或醋丙。相对而言, 纯丙性能最优, 价格最贵, 以下为苯丙乳液、醋丙乳液。

2、**油性粘结剂:** 由于环保性差, 现在建筑装修涂料上已很少使用。

### 二、颜料

一种经过精细研磨、分散在体系中的颗粒或粉末, 它与粘结剂共同组成涂料的固体部分, 主要有两大类:

1、**主体颜料:** 提供白度和色彩, 也是遮盖力的主要来源。混合在液态色浆中的有色颜料叫着着色剂(色浆), 调色时将它加入专门用调色的白色涂料中。

2、**体质颜料:** 也叫“填料”, 以相对较低的成本为涂料增加固含量遮盖力较差, 过多会影响涂料某些性能, 如光泽度、耐擦洗性和保色性等。

### 三、溶剂

它是颜料和粘结剂的载体, 乳胶漆含有溶剂主要是水。固含量和水的比例决定了干燥膜的时间。单单位积固含量较高的涂料干燥后形成漆膜较厚, 从而具有更好的遮蔽力和耐久度。涂装时不要过度稀释涂料, 应按说明进行制作。过稀稀

释使漆膜过薄, 从而削弱了涂料的抗开裂性、遮盖力、流平性、光泽一致性等性能。

### 四、添加剂

用量较少, 但会影响和改善涂料的多种特性, 添加剂包括:

- 1、**分散剂:** 可保持乳胶漆体系的稳定, 不沉降、不分层、更均匀。
- 2、**增稠剂和流变改性剂:** 提供必要的粘性, 使施工可平滑流动, 不飞溅。
- 3、**表面活性剂:** 提供与着色剂的兼容性, 以获得正确的颜色, 并有助于确保涂料在使用前不会变色。
- 4、**成膜助剂:** 帮助涂料在更广的湿度范围内形成良好的漆膜, 形成适宜的挥发速度, 延长时间。
- 5、**消泡剂:** 使涂料在生产或涂装时形成的泡沫破裂。
- 6、一些特殊功能的添加剂。

爱的家园  
南宝呵护



# 在南宝最受欢迎的八类人

## 1. 在最短时间内认同南宝文化的人。

职业心态与定位要与公司需求相吻合，个人的自我认识与发展空间要与公司的企业文化与发展趋势相吻合。

## 2. 对企业忠诚，有团队归属感的人。

只要对企业足够忠诚，宁可能力差一点的人进行培训提高，也不愿意要一个能力非凡但却朝三暮四的员工。

## 3. 综合素质好的人。

体现在遇到问题能及时看到问题的症结所在，迅速释放出自己的综合潜能，这种素质好的员工会受到欢迎。

## 4. 有敬业精神和职业素质的人。

敬业精神体现在有责任感、有主人翁意识、为把工作而主动学习、注重细节先付出后回报的精神。

## 5. 有专业技术能力的人。

专业技能是我们对员工最基本的素质要求。进入公司以后，学历高低就不是主要的衡量标准了。有本事，谁就有晋升加薪的机会。

## 6. 沟通能力强，有亲和力的人。

南宝特别需要性格开朗、善于交流，有一个好人缘的员工。这样的人有一种亲和力，能有利于工作的展开或赢得更多的客户。

## 7. 有团队精神和协作能力的人。

我们特别欣赏有团队精神的员工。因为许多工作要团队合作，如果有一名员工在一个环节上出现问题，将会影响整个项目或业务的进程。

## 8. 带着激情去工作的人。

企业需要带着热情去工作的人！热情是一种强劲的激动情绪，一种对人对工作和信仰的强烈情感。一个没有工作热情的员工，不可能高质量地完成自己的工作。只有那些对自己的愿望有真正热情的人，才有可能把自己的愿望变成美好的现实。

(文/市场部总监 董哲芬)

### 南宝快讯

## 南宝·纳路 (越南) 厂正式投产



为满足越南当地市场对南宝漆产品的需求，南宝集团与韩国最大的涂料生产厂家共同投资设立的南宝·纳路涂料(越南)有限公司于今年4月份正式投产营运。这是南宝集团在越南设立的第二个生产工厂。

南宝集团涂料事业部执行总经理孙德恩，率东南亚各区域总经理及韩国工厂方高层领导，参加了在越南举行的南宝·纳路涂料(越南)有限公司开工典礼。



### 管理小故事

## 生命的悲剧

有一天，我在乡下看到有位老农把一头大水牛拴在一个小小的木桩上，我就走上前，问老农说：“大伯，它会不会跑？”

老农呵呵一笑，语气十分肯定地说：“它不会跑掉的，从来就是这样的。”

我有些疑惑，忍不住又问：“为什么不会呢？这么一个小小的木桩，非只要稍稍用力，不就拔出来了？”

这时，老农走近了我，压低声音(好像怕牛听见似的)：“小伙子，我告诉你，当这头牛还是小牛的时候，就给拴在这个木桩上了。刚开始，它是那么老实地转，有时眼珠子想从木桩上挣脱，但是，那时它的力气小，折腾了一阵子还是在原地打转，见没法子，它就骂了。后来，它长大了，却再也

没有心思跟这个木桩斗了。有一次，我拿着草料来喂它，故意把草料放在它够不到的地方，它就肯定会挣脱木桩去吃草的。可是，它没有，只是叫了两声，就站在原地呆呆地望着草料了。你说它有意吗？”

我愣愣。

原来，约束这头牛的不是那个小小的木桩，而是它自己用惯性设置的精神枷锁。

点评：  
人生又何尝不是如此。有的人总是一种定势思维去经营自己的人生，结果，怎么也走出自己为自己设置的牢狱，终生与成功无缘。想想看，这个世界，除了自己，还有谁能让你拥有自由？



在这个特别的日子里，让真挚的祝福环绕您，南宝漆祝您：  
身体健康，事业兴旺，万事如意！  
南宝漆第二季度经销商生日名单如下：

- |     |     |     |
|-----|-----|-----|
| 郭献东 | 李文文 | 黄娟  |
| 时梅娟 | 韩建军 | 冯英杰 |
| 胡娜  | 蒋建初 | 左放标 |
| 梁兴亮 | 吴其胜 | 李超生 |
| 许俊  | 王林  | 文文彪 |

# 诚招全国各空白区域经销商

家装健康治理专家  
率先通过欧盟REACH有害物质质量检测



## 南宝漆 Nanpaol



中国环境标志

专家服务热线: 400-828-0815