



**他山之石**

汉贝托 Humberto Valles

广东新风景陶瓷有限公司(ICC 瓷砖)总经理、InDesign 创意总监、美籍墨西哥人

## 圣诞快乐

来自墨西哥的祝福!

我的大部分家人都住在墨西哥那个我从小长大的城市里。通常我们与父母、兄弟姐妹和他们的家人在这里欢度圣诞。

墨西哥的传统与北美、中美洲和南美洲的其他国家非常相似。这是与家人度过的时节,相聚一起,有晚餐、玩乐、聊天、游戏、歌唱和礼物。

这个庆祝活动的起源与宗教有关,但它已经演变成一个更商业化的事物,对商业有利,我想对每个人也如此。

“圣诞节”这个词来源于“基督”,这个节日主要庆祝耶稣基督在12月25日诞生。我想重要或有趣的事情是我们如何庆祝它。

在墨西哥,庆祝活动从每年的12月12日开始,1月6日结束。日期在任何一年都不会改变。始于12月12日,因为这是另一个重要的宗教节日,与耶稣基督的母亲圣母玛利亚的诞生有关。墨西哥是一个在宗教方面极其虔诚的国家,90%以上的人是天主教徒,这也是这个日子之所以特别重要和备受推崇的主要原因。

12月12日是假期的正式开始,从这一天一直到12月23日,在墨西哥人们称之为“Posadas”。

人们在 posadas 做些什么? 嗯,这只是和朋友聚会的理由,大多数时候在不同人的家里,有时在吃饭、喝酒、唱歌、聊天的餐馆里。通常晚上7点或8点开始,也可能结束很晚至凌晨2点或3点。更家庭式的 posada 会有更多孩子参加并一起玩游戏,或打破装满糖果和小礼物的“皮纳塔”(一种用于墨西哥欢度圣诞节风俗仪式的道具)。

更大的派对或庆祝活动在12月24日,当你和家人相聚一起,我说的家人不仅是直系亲属,还包括任何与你有关联的人,比如父母、兄弟、姐妹、侄子、侄

女、祖父祖母外公外婆(当你有他们的时候),还有姻亲家属。有时,这个家庭节日聚会多达30-40人。我们通常聚在父母家里,或者是那些拥有最大的房子并愿意做东道主的人家里。因为耶稣诞生的宗教原因,人们白天去教堂,但是到了晚上,一切充满欢乐和庆祝。一顿丰盛的晚餐,火鸡通常是主菜,还有其他各种食物。饮料、音乐、唱歌、跳舞、聊天,总是欢声笑语。人们会做一件重要的事情,就是家庭成员之间交换礼物。这也是为什么你会在圣诞树下看到那么多礼物的原因。还有的传统就是室内和室外的节日装饰。

派对可以持续到深夜。第二天,也就是25日,人们还是会白天聚会,但会以一种更放松的方式进行。当孩子们早上醒来时,他们在树下会发现圣诞老人带给他们的礼物。

下一个重要的节日是一年的最后一天,并以1月6日的庆祝活动结束假期。

总之这是一个快乐的时节,其中最重要的一天是12月24日。通常人们从12月23日到1月2日不需上班。这个假期在某种程度上类似于春节,人们走访并与所爱的人一起庆祝,吃饭、聊天和玩乐。

在文化和传统上,墨西哥和中国在许多事情上非常相似,都是高度重视家庭的社会。

我个人最高兴的是这是一个我与父母、妻子和孩子亲近的时刻,与我的兄弟姐妹和他们的家人一起庆祝这个节日。我们也与我妻子的家人一起庆祝。这几乎是一年中唯一的见到他们并和他们交谈的时间。

当您有一个大家庭时,这尤其特别。我很幸运,不仅在我这边,在我妻子那边也有一个大家庭。有时候,这些聚会非常大和有趣。唯一的问题是你必须买很多礼物,而且可能相当昂贵!



**陶业力评**

王力 | 蒙娜丽莎集团文化总监

## 开一场高质量的年会

倏忽之间,2019年即将划上句号。盘点一年来的成败得失,有人略感欣慰,有人焦虑难眠。2020年,大家该怎么办?这是任何一家企业、任何一个职场人士都绕不开的话题。

新旧交替,大家忙着做总结、订目标、开年会,就是为来年寻找新的路径、思路和方法。窃以为,年会就是一个最好的契机,通过一场高质量的年会,大家集思广益,喷薄智慧,碰撞观念,赋能见识,以便在2020年能够扭转颓势,取得新的、更大的成就。

无论是企业内部年会还是经销商峰会,常规的项目,无非是致辞、报告、演讲、培训,外加吃饭、喝酒、跳舞、抽奖。大家辛苦一年,不论收益多寡,相聚一堂,把酒言欢,放松一下是必要的。但更重要的是对过去一年工作的认真总结,是对来年工作计划的周密安排,包括经营战略的制定、经营理念的更新、市场环境分析,在认清自我优劣势和内外部市场环境的基础上,确定正确的战略目标,包括路径、模式、策略、方法和措施等,从战略到战术,从计划到实施,从考核到激励,都应该有一整套科学、完整、合理的制度、方案和方法。

企业年会,如果是内部员工的总结大会还好,如果是经销商峰会,则需要成百上千的客户从全国各地赶来,成本其实很高。大家从繁忙的工作中抽空聚在一起开会,不是为了吃喝,不是为了放松,而是希望有所收获,希望从厂家身上得到一种信念和力量,以利于来年再战。这种收获,首先是厂家的经营理念、思路、方法和策略,其次是厂家提供的新产品、新平台、新服务。

品牌之间盛衰的秘密和差异,其实就藏在其营销峰会的主题和报告当中。确定什么样的主题,谁来讲,讲什么,怎么讲?这些思路、方法、策略,有无新意、是否吻合市

场的变化、是否比竞争对手高出一截。开一场年会,听一听报告,大体上就能判断出一个品牌来年的运势。正所谓“思路决定出路”。如果你的思路、你的见识、你的认知、你的策略不能比别人更高一筹,那你的业绩肯定拼不过别人。

《孙子兵法》曰:“故上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城”。普通人则常说:“选择大于努力”。对于一家企业、一个品牌而言,战略的成功才是最大的成功,理念的超前才是最大的超前。只有谋定而后动,才能无往而不胜。

每个人都有自己的理念、思路、认知和想法,但是,这些无形的东西,是否顺应市场,是否切合企业的实际,却是至关重要。一方面,企业在制定战略、规划之际,可多听听行业内外权威专家的意见和建议,另一方面,要学会独立思考,坚持自己的认知和判断,切不可人云亦云,左右摇摆。

曾国藩曾云:“利可共而不可独,谋可寡而不可众”。因此,企业对来年经营和营销工作的运筹帷幄、排兵布阵,一定要有自己独特的认知和见解,要抓住重点、难点,致力于解决企业和厂商之间深层次的问题与矛盾,守正出奇,另辟蹊径,玩出自己的花样,拿出自己的绝招,才能在重重危机中杀出一条血路来,而不是随大流、图安逸跟风模仿。否则,市场首先淘汰的就是那些缺乏个性和独特见解的企业和品牌。

经销商来开会,还希望看到厂家强大的研发创新和供货能力,希望有贴近市场需求、引领市场风向的好产品。产品是来年销售人员在一战线上的“枪炮”和“弹药”。只有船坚炮利,才能在市场一线的攻城掠寨中胜出,才能在众多品牌的近身肉搏中得到消费者的认可。

对于年度新产品的上市,不要老想

着“你有我有全都有”,一定要另辟蹊径,采取差异化的竞争策略。发挥自己的长板优势,尽最大可能在某一细分市场、细分领域做到行业第一。既要第一,也要唯一,让企业形成创新产品、引领产品、爆款产品、流量产品的架构与矩阵,让产品在终端市场形成“海陆空”全方位的覆盖,拿出领先行业的“黑科技”,让经销商看到厂家的实力和信心,从而坚定信念,厂商一心,为实现来年的奋斗目标而全力以赴。

一场高质量的年会,涉及到许多环节,比如会场的选择、嘉宾的邀约、人员的接送、PPT的制作、物料的设计、现场的氛围等。对于年会的组织者来说,不一定花钱多,就是一场高大上、高质量的年会,就能获得与会者的点赞与认可,而更应该从细节入手,将每一个环节做到极致、做到最好,让与会者看到会议的亮点,看到会议组织者的诚意和心思,让每一位参会者都能有所收获,对来年的市场征战、目标任务的完成充满信心,对具体的操作思路、销售策略心中有数,并能够满怀激情地立即付诸行动,让年会强大的气场真正赋能每一位参会人员,而不是浑浑噩噩地开一场年会,坐得腰酸背痛,听得厌倦乏味,然后吃顿饭、喝杯酒,挥手告别,各奔东西。

拥抱2020年,从一场高质量的年会开始。



# 中国建陶地理调查2017全国瓷砖产能报告

**火热发售中** 单价: 980元/本

全球独一无二的数据库,中国建陶产业最真实、最权威、最详细的产能报告!



征订热线: 152-1606-9729 艾小姐