

惠尔康人

2023年刊
YEAR BOOK

创新引领 韧性增长



企业新闻 · 品牌故事 · 成长突破 · 员工之家

惠尔康集团简介

惠尔康创建于1992年，一直致力于中华传统食品的创新，是一家专业从事研发、生产、销售各类食品饮料、谷物杂粮饮品、乳制品的大型食品企业，是“农业产业化国家重点龙头企业”，连续多年排名“全国饮料企业20强”。

惠尔康集团在全国北中南布局三大基地，生产经营谷物类、蛋白类、本草类、功能类、果汁类、冻类、茶类、碳酸类、水类九大系列100多种产品，树立了“惠尔康”、“谷粒谷力”、“扬子江”、“鹭芳”等品牌形象，获取13项发明专利、4项外观专利授权和7项省部级科技进步奖，市场辐射全国。



• 厦门工厂



• 武汉工厂



• 大庆工厂

愿景

带给消费者健康的美食享受，匠人精神，匠心品质，成为人人可信赖的企业。

使命

传承与弘扬中华经典美食文化，成就健康好生活。

价值观

革新：拥抱变化 颠覆思维
聚力：跨界融合 协同高效
拼搏：艰苦奋斗 全力以赴
致胜：成就自我 共生共赢

设备

创建全国最大的无菌纸包饮料生产车间，拥有60多条无菌纸包装生产线。公司拥有汇集来自瑞典利乐、德国GEA、美国APV公司的超高温杀菌机；瑞典利乐的A3、TBA19、日本四国等无菌灌装线；加拿大赫斯基注塑机、意大利西帕公司、德国克朗斯公司的PET吹瓶机；意大利SIG公司的PET生产线；日本国际纸业保鲜屋顶包等世界上在各领域的先进设备。

可以生产包括纸包装、三片罐、两片罐、PET、塑杯、纸杯、玻璃瓶、自吸袋、屋顶包、塑袋等包装形式的各种包装容量的饮料、牛奶、酸奶、含乳饮料等。

部分荣誉展示

自2002年起 · 农业产业化国家重点龙头企业

2009 · 中国轻工业饮料行业十强

2009 · 国家杂粮加工技术研究分中心

2011 · “谷粒谷力” Bev-Model产品研发金奖

2012 · 中国杂粮加工企业10强

2015 · 国家科学技术进步奖

2017 · 金砖国家领导人厦门会晤赞助商

2019 · 福建省食品工业杰出贡献奖

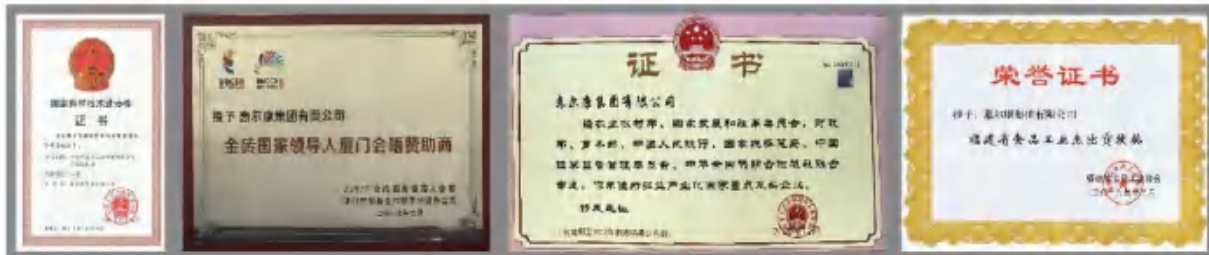
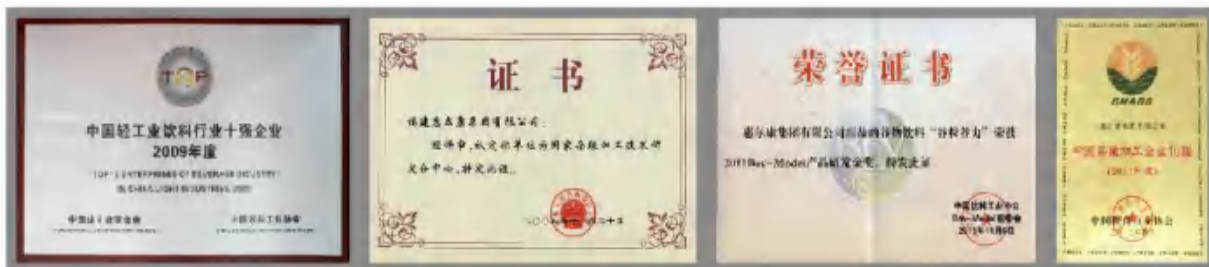
2020-2021 · 2020-2021年度厦门市龙头骨干民营企业

2021-2022 · 2021-2022年度福建省商标品牌建设优秀企业

2023 · 2023年创新品牌（口味）

2023 · 2023年经销商热销品牌

HONOR



卷首语

今天，我们又相聚在这里。

31周年的厂庆，31年的惠尔康，31年的为人民服务，31年的一元钱产品，
惠尔康将最好品质的产品提供给消费者。31年的爱心、31年的匠心，
为大众创造美好健康生活，了不起的惠尔康，了不起的每一位惠尔康人。

因为有惠尔康人匠人精神、匠心品质，

因为有老叶总——叶争鸣先生一定要员工成功的愿望，

因为毫无保留的爱着大家，让我深深地爱着惠尔康。

我们三个100的战略，100分的态度、100亿的梦想、100年的传承。

我们继续传承发扬惠尔康人的精神和匠心，

我们坚信，必将实现三个100的战略，实现大家的梦想。



祝惠尔康31生日快乐!

祝惠尔康家人们身体健康，万事如意，越来越好!

HAPPY 31ST ANNIVERSARY

目录 / CONTENTS

01

企业新闻

- 01.——聚力新技术 智造新未来
- 01.——供应链学习型组织建设
- 01.——喜报！向着更加美好的未来进发
- 01.——创新高效 为果糖系统新设备点赞
- 02.——工会快报 暑期爱心托管，解职工之忧
- 02.——金秋筑梦 扬帆起航
- 02.——惠尔康仓储成品组获市级“五一先锋号”先进集体
- 02.——记省“安康杯”竞赛先进集体—PET生产科
- 02.——惠尔康“五小”创新评比活动

02

品牌故事

引言

一、携手共进，共创佳绩

- 04.——2023起航新征程，奋“励”新出发！
- 05.——荣耀同行，梦想启航
- 07.——厂商聚力 共同“谷劲”
- 09.——全力出击 迎战饮料旺季正当时
- 10.——市场集锦——谷粒谷力篇
- 12.——市场集锦——红苹果篇
- 15.——市场集锦——优の冻篇

一、点滴爱意，暖心相伴

- 17.——清凉相送 关爱相伴
- 18.——“母亲节”为爱告白，爱与被爱同时存在
- 19.——满满谷劲，少年何惧
- 19.——城市定向穿越
- 20.——九九重阳情，浓浓敬老意
- 21.——叮咚，福州拗九节活动“plog”来啦！

- 总顾问： 叶美兰 叶乒舟
- 顾问： 庞冬云 谭荣华
- 主编： 胡妙芬
- 通讯员： 胡妙芬 赖伟琦 唐杨 施恩琪
林玉贺 陈小彬 文超 蔡鹭斐 杨佳伟 田一敏
林宝虹 曾小梅 李红娜 曾航兰 吴晓银
- 设计： 徐丹 陶卉
- 编辑部电话： 0592-2272098
- Email: hekpeople_editor@hek.cn
- 出版单位： 惠尔康集团有限公司
- 地址： 厦门湖滨南路57号金源大厦26楼
- 网址： www.hek.cn

03

成长突破

引言

一、榜样力量，标杆荣光

- 23.——C位康仔 | 把优秀变成习惯的她
- 24.——C位康仔 | 我眼中的“周大侠”
- 25.——C位康仔 | 恪尽职守认真负责的他
- 26.——C位康仔 | 这个后浪有点“劲”
- 27.——致敬辛勤劳动的你们
- 28.——春天的“故事”
- 29.——公司级专项奖-优秀员工介绍篇

二、创新引领，践行超越

- 32.——供应链管理新篇章：内训第一期火热开课！
- 35.——笃定目标，砥砺前行
- 36.——凝心聚力·协同共赢
- 37.——飞得更高，看得更远——雄鹰计划基层主管培训营圆满落幕
- 38.——夯基聚力，奋楫笃行——供应链班组长培训
- 42.——FIC2023之旅 探索未来创新趋势
- 46.——设备改善一点点 劳效提升一大点
- 47.——书香文化，传递你我
- 48.——淡季不“闲”之技能比“武”
- 49.——以赛促学以赛促练
- 50.——走出去——物流学习交流

引言

暖心相伴，快乐共享

- 53.——倾听“新”声，凝“新”聚力
- 54.——我们在一本正经地搞团建
- 55.——携手并进 共创辉煌
- 57.——潮汕之行，体验文化与味蕾的双重碰撞
- 59.——我们在一起，就会了不起
- 60.——追寻红色记忆，传承红色基因
- 62.——惠尔康中秋联欢晚会
- 64.——携手同行，乐在其中：优秀团队的团建奇遇之旅
- 66.——蓄力生长，势不可挡：优秀个人团建之旅
- 67.——生日之喜，一岁一礼
- 68.——退休欢送会：莫道桑榆晚，为霞尚满天
- 70.——“创新引领 聚焦未来”惠尔康31周年厂庆

04

员工之家



2月



聚力新技术 智造新未来

当今快速发展的各行各业，新技术的应用日益重要。工厂是其中重要的应用点，CAN&PET部门引进生产线激光喷码机、图像识别等新技术，极大提升效率和质量，提升企业竞争力。当今快速发展的各行各业，新技术的应用日益重要。工厂是其中重要的应用点，CAN&PET部门引进生产线激光喷码机、图像识别等新技术，极大提升效率和质量，提升企业竞争力。

3月

供应链学习型组织建设

学习型组织是现在很多企业都想打造并极力实现的组织形态，它可以帮企业不断成长进化，提高企业生命活力、提升企业核心竞争力。供应链事业部作为公司重要的一分子，在面对日新月异的创新技术、变化万千的产品创意、以及迫在眉睫的数字化转型等等，建设学习型组织成为重中之重。



4月

喜报！向着更加美好的未来进发

2023年惠尔康再传喜讯，在中国食品工业协会经销商工作委员会举办的“第五届全国食品经销商大会”中，惠尔康荣获份量最重的“经销商热销品牌”及“创新品牌”两项大奖。



5月

创新高效 为果糖系统点赞！

纸包装厂果糖新设备的系统自动化，不仅节省了人力物力，提高了生产效率，还具有高度的可扩展性和灵活性，可满足不同规模的生产需求，为企业发展带来了巨大的优势和潜力，为果糖系统新设备点赞！



工会快报 | 暑期爱心托管，解职工之忧

7月



为解决职工子女假期无人照看问题，让职工们全身心地投入到工作中，让职工子女度过一个安全、快乐、有意义的假期。惠尔康工会根据同安区总工会相关政策，通过与幼儿园合作办学的方式，开办了惠尔康职工子女暑期托管班。

8月

金秋筑梦 扬帆起航

云霄县政府在各地开展“圆梦助学 传播爱心文化”金秋助学活动。结合助学活动，惠尔康漳州所也尽自己一份微薄之力，给予优秀学生赞助礼品。云霄爱心协会也授予我们“善行义举、大爱无疆”证书，这也为我们未来的发展奠定了良好的基础。



9月

惠尔康仓储成品组 获市级“五一先锋号”先进集体

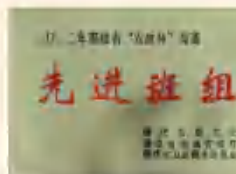


在金秋十月，厦门市总工会再次传来喜讯，厦门惠尔康仓储成品组，荣获2023年厦门市级“五一先锋号”先进集体称号。惠尔康连续两年被评为“五一先锋号”先进集体，得益于“革新、聚力、拼搏、致胜”的价值观的指导。

10月

记省“安康杯”竞赛先进集体-PET生产科

在2022年安康杯竞赛活动中，PET高度重视安全生产工作，全面完成了全年安全生产专项目标任务，经过逐级提报、评审，近期区总工会转发获奖荣誉证书。这是惠尔康生产车间在“安康杯”竞赛活动中荣获的第一个省级荣誉称号。



11月

惠尔康“五小”创新评比活动



热烈祝贺2023年第三季度，供应链“五小”创新评比圆满结束，共提报42个项目。伴随着2023年第三季度供应链事业部“五小”创新颁奖会议的开始，参评人员迎来了激动人心的时刻。活动首次开展就取得了优异成绩，特此喜报，再创佳绩。

#02、

BRAND STORIES

ANNUAL 2023

品牌故事

这一年，在惠尔康人的不懈努力下，今年依然取得了不错的成果。

我们贯彻着“革新、聚力、拼搏、致胜”的企业文化，秉承着“工匠精神、匠心品质”的企业使命。

在销售方面，业务同仁们勇往直前，深入渠道，抢占乡镇市场和终端售点，完成了预定指标，保住了基本盘，为明年的业绩增长奠定了坚实基础。这是我们惠尔康人自强不息、拼搏致胜的完美体现。

供应链部门改进设备、精进工艺，发展内训，鼓励创新。在满足业务需求供应的同时，通过自身的努力，提升了核心产品的竞争力。这是我们惠尔康人锐意进取、勇于革新的完美展现。

后勤部门积极适应变化，拥抱变革，业财融合寻求更好的服务；利用大数据思维寻求新方法；

人员培养方面，理论与实践并重，线上与线下相结合，进行公司人才梯队培养的新尝试。

这是我们惠尔康人协同高效、凝心聚力的完美呈现。



- 携手共进，共创佳绩
- 点滴爱意，暖心相伴



携手共进，共创佳绩

2023启航新征程 奋“励”再出发！

文/事业五部 白晶

2月2日事业五部在西安召开了2023工作动员会，打响了事业五部兔年新征程的“发令枪”。

2022年事业五部圆满达成了年度任务指标，同比实现6%的增长，其中西北区域实际出货实现18%增长，销额及利润均超额完成年度目标。

臧总带领团队分析22销售的同时，总结在红系列核心市场打造中存在的不足，分析业绩成长市场关键点，探讨成功经验。

PART 1 22年表现

责任在心敢担当

责任在心，担当于行。面对甘肃老市场销量下滑，敢于果断调价、提升渠道各环节利润、增加客户信心，快速扭转下滑趋势，市场逐渐良性发展。

新疆调整产品结构，规范市场保护价，实现稳步增长，势头强劲。

日就月将，精进不休

水之积也不厚，则其负大舟也无力，22年五部规划开展了29项活动专案。集中规划费用投入，深抓核心餐饮渠道，从节庆堆箱、到夏季冰陈、婚宴赠饮，扎根市场，日积月累，精进不休。

其中乌鲁木齐通过各项活动推进及乌市客户自投冰柜、当地美食博主合作视频、抖音定向推广、少数民族节日活动赞助、餐饮展会出摊等一系列活动有序开展。

22年乌市米东区成功打造600家餐饮网点、100家社区便利店，总网点突破1000家以上；将红苹果的口碑带入千家万户，形成良性动销。在疫情严峻形势之下，仍实现了167%的增长。

PART 2 选择与突破

何总指出：选市场先看消费方式，当地是否有搭餐的习惯，如何选择红苹果，找到能活下来的点，是选择市场的核心要点。把握销售闭环，规划整体作战思维，调研评估渠道规模，是否有300-500家CD类餐饮？是否有特色利于口碑扩散的网红店？先评估再归类，有足够的启动试点，找到接触点持续推进，养成消费习惯，形成复购，从而收割市场。

何总从市场启动要点，指出了大家提出的“网点不动销”的关键原因：对市场前期调研不够充分，过于主动输出，没有找到真正的消费者痛点，启动渠道有所偏差。

被动与主动

被动营销简单，主动营销麻烦但能形成市场消费，要结合不同方式，同一品类用不同包装别在不同时间段推进，形成体系性，变被动为主动，缩短开发时间。

主动营销or被动营销

“产品选路，渠道选路，市场不同，选择不同。

不同地域，消费者固有的习惯很难改变，要借助消费习惯，选择对的产品和渠道，从而强化接触点，让消费者形成复购”。

同时对客户宣导：“我们不光卖红苹果，卖的更是红苹果的作业模式”——何总从业务工作固有观念上修正引导。

大家由此也引发了更深刻的思考，反思前期工作中的短板和局限，思考如何从消费者被动购买转化为主动复购，强化未来销售工作的预期规划和角色定位理念。

不破不立

安于现状就是退步，敢于突破现状，才能创出新的天地。

“老区域如何消费激活，解决消费者流失率”“疫情三年后推广方式的转变”“单一老苹果产品向红系列体系的产品结构调整”。何总对市场可持续发展的长远战略，让大家下定市场转变的决心。

PART 3 分享与总结

事业一部市场部孙艳利总监介绍分享了河南、福建活动案例，从市场调研、到选品、有步骤的活动开展，阐述了每个产品都有不同的消费属性，不同的包装不同的消费场景，洞察消费时机，按大消费习惯看餐饮形态，形成产品系列，分包装做不同的市场和渠道。各市场拨云睹日，深受启发。

何总的市场指导思路、探讨，孙总的活动经验介绍分享，使大家跳出固有的思维模式，找到了过往的问题点、重新审视现在的工作。

若不给自己设限，就没有限制发挥的藩篱，2023“换挡提速”正当时，从容面对阻挡，斗志昂扬，让惠尔康红苹果深入人心，红火千家万户，2023我们奋“励”启航！



荣耀同行 梦想启航

文/ 事业二部陈德垣、蔡鹭斐

不负春光好起步，砥砺前行谱新篇。
2月10日，事业二部2023年启动会议在湛江举行。



PART 1 成功案例分享

2022年在我们身边涌现了两个成功案例。

南昌所：红苹果破90万件，业绩同比增长18%，利润成长42%。

海南部：从五年前销额百万省份，实现2022年销额突破2500万，业绩同比增长15%，利润成长183%。

会议开始由江西、海南两省省总带来了2022年成功经验分享。

“聚焦工作，持续深耕”是南昌2022年的制胜法宝。一群人，朝着共同的目标，发挥每个人的智慧，下沉市场，用心经营。

与客户“建立共同目标，实现双赢”，是海南业绩成长的关键。通过实际参与市场作业过程中，与客户梳理问题，找到机会。制定短期，中长期的市场拓展计划，建立相互之间的信任感，实现同频共振。



听完分享来自各方的收获与感受

魏所（魏伟东）：

听了海南的案例，感同身受。作为业务，尤其是在新市场开拓初期，往往感觉没有抓手。但认定了目标，坚持不懈，朝着一个目标前进。我们往往要牺牲享受，改变思维方式，改变自我，我们才能享受牺牲。

刘总（刘元庆）：

努力很重要，坚持务实的基础上聪明做事。怎么有质量的活下去，是我们每个业务主管应该思考的。摆脱自己在战斗的局面，怎么用好我们手上的资源，包括内部、外部的资源，实现资源的互补。

叶总（叶志飞）：

任何一个细节都是成长的经验。发挥每个人的长处，走出舒适区，干有明天的事。我们要组建的是一支“召之即来，来之能战，战之必胜”的高绩效业务团队。

交流感悟后，事业二部提出今年的核心思想“突破自我，打破惯性，改变思维”。



PART 2 签署责任状



市场如战场，2023年战火已点燃。军令如山，使命必达！

2023年事业二部必将把握机遇，突破自我，接受挑，荣耀同行，梦想启航。

厂商聚力 共同“谷劲”

文/ 事业二部陈德垣

为了全新打造廉江谷粒谷力品牌及市场拓展，粤西部主管和廉江经销商团队一行人，前往广西玉林学习当地谷粒成功的操作模式。学以致用，结合廉江实际市场，厂商共同制定了全新的廉江拓展经验模式。从渠道聚焦、价盘梳理、生动化及消费者活动、业务考核激励及资源使用等等，各方面进行全新规划执行。



拓展渠道分步骤进行，首先聚焦商超渠道，重点以系统超市门店为主，聚焦13个系统门店及单点超市。为了打响第一枪，借用经销商的客情，与商超联合促销，资源互换，以谷粒免费赠饮换取超市支持免费堆箱，使得谷粒快速在商超系统全面开花。同时针对重点区域及重点门店，执行线下消费者互动促销活动，从而形成谷粒整体宣传氛围，提升谷粒在区域的影响力及销量。

为了让更多目标人群免费喝到产品，公司在商超投入第一波免费福利，大大吸引消费者，同时也给门店带来了人气和流量，门店作为回馈，支持谷粒免费堆箱陈列：

惠尔康：支持每家门店每天100包免费派赠，每家店执行5-7天，针对40-60岁目标人群（谷粒主力购买者）。早上7-9点，消费者凭生鲜区购物小票免费兑换1包。



活动门店：支持人员进行谷粒兑换工作；在超市主通道位置，免费支持堆箱2-4平方，陈列数量≥200箱。

经过经销商客户及团队的努力，单月赠饮人数达到2.7万人次，同时置换了相应的免费堆箱陈列。

堆箱生动化的好与坏，直接影响产品的销量，首先位置一定要选择在主通道及牛奶区，最大化吸引目标人群，同时堆箱产品以红豆及黑芝麻口味为主（前期口味以市场接受度最高的1-2个口味即可）。产品堆箱摆设一定要增加相应的辅助物，活化堆箱，让产品说话，堆箱上面放置各种类型的展示形象牌（主题插卡，谷粒功能介绍及谷物口号三角牌等），堆箱四周张贴半圆形地贴。再加上堆箱包柱，增添谷粒整体堆箱形象。



市场是以消费者为导向的，任何产品想要在市场上分得一杯羹，终究是要得到消费者认可和接受，才能站稳脚跟，长远发展。第一波声音—免费派赠，开了个好头，这还远远不够，还需要第二波更强劲持久的声音，就是线下与消费者互动促销，真正让消费者参与进来。

活动选择市区及重点乡镇的商超执行，每周执行一个点，活动设置三个区（品牌形象屋、互动区、销售区），活动规模更大，形式更加多样，活动现场还设置了多重互动及好礼，吸引消费者驻留并参与进来，从而达到宣传及销售目的；

活动形式在传统展卖及互动的基础上，增设了品牌形象屋，活动的意义不仅仅现场互动及销售，而更在于整体产品品牌形象的塑造，品牌形象屋，第一时间映入消费者眼帘，让人眼前一亮，让整体活动更加立体及形象，通过品牌屋中的造型台（各种谷物展示、谷物簸箕、仿真鸡等），产品造型，电视播放谷粒谷力操等，形象的展示了谷物及产品，并紧密联系起来，让消费者身临其境，增强谷力品牌认知感及认同感。



互动区设置了一个棉花糖设备，现场工作人员身穿小丑服装，引起家长及小朋友关注，然后现场制作棉花糖，免费赠送，吸引小朋友排队参与进来，同时现场电视播放谷粒谷力操，带动小朋友现场跳谷粒谷力操，增加小朋友对谷粒谷力认知及深刻记忆，营造现场热烈氛围，同时工作人员给小朋友及家长试饮产品，并介绍活动促销信息，大大促进了销售。



为了吸引更多消费者主动参与进来，达到销售目的，通过与商家互动，消费者凭购物券即可在现场免费抽现金金额（100%中奖），抽中的金额即可在购买谷粒产品中直接抵扣，这样给消费者一种中奖得到实惠的优越感，促进了销售！通过活动，大大提升了消费者对谷粒的认知度及认同感，增加了谷粒的饮用人群，目前活动每周都在进行中。

通过去广西玉林的学习，有了全新的认知与规划执行，谷粒谷力目前主要聚焦商超，后续还会陆续增加不同渠道的拓展开发，同时规划不同的宣传沟通方式（比如与门店的促销合作，门店品牌布建等等），全方位的打造谷粒谷力品牌，相信通过长期的不断沟通互动及品牌教育宣传，定能让廉江的谷粒谷力品牌形象及销量得到真正提升，让更多消费者形成长期饮用谷粒的习惯。同时，跨部门学习与借鉴也是我们区域发展的一个重要方式，需要长期的坚持。

全力出击，迎战饮料旺季正当时

文/ 制造事业部 文超、陈小彬



天地一大窑 · 阳炭烹六月

夏至一过，天地仿佛成了一个大窑，温度直刷刷的上升，也标志着正式进入炎炎夏日。随气温上升的是饮料出货量的不断增加，旺季冲锋号已经吹响，同安工厂全员上下一心，同舟共济，铆足劲迎战饮料旺季。6-8月是饮料旺季，百日大战正在进行时。

纸包装厂-马力全开



纸包装自动化一直在进行，在面临旺季生产时，车间内几十条生产线，马力全开，再创产量高峰，务必做到“保质、保量、保交货”。

每天早上的晨会，生产班组、维修、品保都会在紧凑的时间里，检讨过程异常，讨论措施方案，追踪整改进度，只求能将点滴都落实在现场。

外部高温，车间内即使各制冷、送风设备全开，也依然温度不低。生产班组全员拼搏在生产线上，溶糖、调配、杀菌、灌装、包装，各岗位井然有序又高效运转，一批批原物料送入车间，一件件可口饮料运进仓库。

车间设备高速运转，确保设备平稳运行的维保工作变得及其重要，关乎着产品的质量和产量。纸包装厂维修员，奋战一线，对老旧、故障高发设备全面维护整治，不仅保质保量完成设备损坏件的更换和维修，更为车间不断攀升的高产任务提供坚实保障。生产、维修、品保三位一体，共同确保产品的质量稳定，品保员们或巡检车间工艺参数与执行，或抽检产品指标，“磨破一张嘴，走细两条腿”。

C&P厂-顶岗一线

面对紧张繁忙的生产任务，生产一线的员工全力以赴抢抓生产，完成生产任务，在短时人员紧缺，所有维修，班组长，生产处长科长全员上生产一线顶岗，分工明确，各司其职。所有人都朝着一个目标努力。

在支援一线的过程中，辛苦不言而喻，除了做好顶岗位置，自己原有的岗位工作依然不能拉下。

同时通过顶岗过程，更加深刻的认识到质量管理的好坏会直接影响一个企业的生命力，也决定着该品牌在市场中的形象。质量工作不仅是质量管理、检验人员的事，其中更涉及到产品设计、生产制造、以及各级的管理工作。好品质需要各部门的团结协作，精益求精，只有这样，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

正是有这些乐于奉献的员工，他们用实际行动投身于旺季生产，车间人手不足，后勤人员能在关键时刻挺身而出，齐心协力，为公司的发展贡献出自己的力量。



仓储物流-确保时效

每年旺季除了受产品类目、推广策略、折扣力度、等常规因素影响以外，物流成本乃至于时效售后都会对旺季的结果带来不同。从下单到收货，时间的紧迫感越来越强。省内客户实现了派车时效控制在36小时，省外客户控制在48小时。物流部6月29日TP包装日发货达到了近10年来的巅峰，打破日发货瓶颈。



备战旺季正在进行时，俗话说，酒香不怕巷子深。然而，面对铺天盖地的广告宣传，竞品的步步紧逼，想打一场漂亮的旺季攻坚战在此一举。

在支持行销业务前线的战斗中，供应链事业部全员保持上下一条心，齐心协力，不断再创新高，为公司打赢这场旺季饮料胜仗助力。



市场活动集锦——谷粒谷力篇



欢喜“谷舞”共团圆（节选）

文/厦门市场处吴晓银



结合小区游园活动现场演示如何用谷力煮汤圆，并将谷力早餐礼送达家庭，培养消费者早餐饮用谷力的习惯。

当然，消费者喝到产品后如何形成购买也是我们的活动目的，在派送早餐礼时告知消费者在规定时间内到周边售点购买并且送精美礼品等促销活动。

情人节（节选）

万般皆下品，情人节结合花店、电影院等年轻群体较多的场所进行谷力暖心早餐的沟通，更精准的打击到目标纳新人群。

有你相伴的每个早上都是幸福的牵绊，谷粒谷力，暖心早餐，满满的爱给唯一的你。

▶ 本文节选自惠尔康人微信公众号《谷粒谷力的市场“历险记”》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



莆田闹元宵专题活动（节选）

文/莆田所林雅丝



借助元宵节民俗活动人流聚集的时机，我们在重点区域、重点乡镇展开了民俗活动的推广，从摆桌祈福、巡游菩萨祈福、游灯纳福、福首请元宵平安宴以及看新娘子等特色民俗活动进行结合。

▶ 本文节选自惠尔康人微信公众号《莆田文化知多少》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



晋江市青阳街道永福里社区（节选）

文/泉州市场处吴丽专



物流领域的新周期已然开启，如何深刻理解经济周期、物流发展低潮、互联网物流、数智化深化、绿色化大动作等情况的综合作用，选择企业活下去、求发展、更上一层楼的战略举措，是摆在物流企业面前的重大课题。通过座谈会的形式，共同探讨当前的行业趋势，并就一些重要事项达成共识。

▶ 本文节选自惠尔康人微信公众号《欢喜谷舞，共团圆》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



谷粒助力广西传统婚庆风俗（节选）

文/广西部梁宗晓



在广西玉林嫁娶婚礼中，有敬酒敬茶的风俗——新人及父母针对全场的亲朋好友，要每桌逐一去敬酒敬茶。而在近几年中，为了更便利及卫生，敬茶环节逐步用纸包饮品代替了茶，把饮品放在茶盘上，每桌每个人发一包。

发现这个契机，广西团队将谷粒产品植入到婚宴敬茶环节中。用谷粒代替茶及饮料，向消费者宣传更营养、更健康的理念外，利用婚宴的这个习俗作为谷粒推广的一种更有效活动形式，打击及影响更广大的消费群体。

▶ 本文节选自惠尔康人微信公众号《幸福生活，就爱这谷劲》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



浓情端午——赛龙舟篇（节选）

文/罗耀华&曾莉萍&潘婉静



龙舟赛热潮席卷，市民观众成风景线。在龙舟比赛活动中，都可见我们产品的身影。本次推广活动，也接到龙舟赛主办方采购我司谷粒谷力给龙舟健儿补充体力，合计300多件。好的产品值得信赖，未来将会往更远的方向继续前行。

▶ 本文节选自惠尔康人微信公众号《浓情端午——“谷”舞人心，“冻”力十足》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



赏民俗·逛庙会（节选）

文/潘婉静&曾莉萍&陈灿鑫



我们结合寺庙，进行谷粒供桌，以拜拜用谷粒·健康有福气的宣传主题，引导信众拜拜用谷粒，增加目标消费者对产品的美誉度。强调谷力素食可供桌拜拜，且以寺庙“平安礼”派发，建立情感链接，口碑传播效应好。

10月以来，我们共执行15场民俗庙会活动，沟通上15万+人次，在短时间内能最大程度地沟通到我们的目标人群。同时活动现场增加产品的展示+买赠，实现产品销售的转化（单场最高销售76件）

▶ 本文节选自惠尔康人微信公众号《拜拜用谷粒·健康有福气》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。





市场活动集锦——红苹果篇



美食街、大学城赠饮活动

文/事业五部白晶

赤峰拥有400万左右人口是内蒙第一人口大市，2个月时间充分利用自身网络优势、团队执行力迅速铺开1000余家网点。

夏季“惠尔康红苹果营地”品牌推广日，在大型社区美食街红火进行。大型社区美食街中心交口制高点搭建“惠尔康红苹果营地”，醒目红火的喜庆气氛引来络绎不绝的人群，单场活动品鉴售卖40余件，咨询进货约5家，影响覆盖1000余人次。



本文节选自惠尔康人微信公众号《“春”回大地，红苹果赤峰开“营”》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。

美食街，大学城

Red Apple



山东枣庄喜事婚宴

文/事业五部白晶

人的一生中，婚礼无疑是非常重要的、充满仪式感的。结婚季，惠尔康红苹果为山东枣庄50对新人“喜事”添彩。联合枣庄“市中区”著名的6家大型婚宴酒店、周边城中村为新人婚礼筹备酒水，喜庆的红苹果为每对新人的典礼增添了一抹红红火火的喜气。仅5月50场婚宴超15000人次。



本文节选自惠尔康人微信公众号《红苹果为枣庄“喜事”添彩》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



喜事婚宴

Red Apple

蚌埠龙虾啤酒嗨玩节

文/豫皖市场部孙玉雪

2023年5月蚌埠开启了第一届蚌埠龙虾啤酒节，更是有多个餐饮街同时开展此活动。

打卡蚌埠土锅街，惠尔康很荣幸参与到了此次活动，街道上条幅造势，门店内促销员巡店试饮，并且到店点餐小龙虾，可以送惠尔康红苹果一瓶免饮，活动期间影响消费人群逾10000人次。

6月初惠尔康又与蚌埠论坛合作了蚌埠龙虾啤酒玩节的分会场，惠尔康红苹果—独家饮料赞助商，产品展示区在舞台右边，醒目直观，直接吸引消费者眼球。



本文节选自惠尔康人微信公众号《红苹果“亮剑”蚌埠 解锁不一样的风采》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



龙虾啤酒节

Red Apple

红苹果“亮剑”蚌埠万达

文/豫皖市场部张敬海&孙玉雪

秋风送爽，金桂飘香，惠尔康红苹果“亮剑”蚌埠万达，用一场具震撼力的大型路演秀迎接这个金秋时节的到来。

走进活动现场，舞台区、红苹果体验区、产品售卖区、游戏互动区等，无一不向蚌埠人民展示红苹果的独特魅力。此次路演秀，刷新了蚌埠人民对惠尔康红苹果的认知，进一步提升了当地消费者对惠尔康红苹果的关注度。



本文节选自惠尔康人微信公众号《红苹果“亮剑”蚌埠 解锁不一样的风采》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。

路演秀



庆阳与红苹果的不解之缘

文/事业五部白晶

“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”，经过三年的“破局之战”，红苹果以高品质、强互动、广传播的姿态打了一场漂亮的翻身仗。良性循环的库存、稳定的市场价格、渠道客户利润保障下的坚定信心，23年仅上半年庆阳地区便实现66%的业绩增长，势头喜人。

惠尔康红苹果伴随了庆阳一代人的成长，被庆阳人认知为当地“特产”，如今倒悬之危已解，红苹果在庆阳迎来了冰解冻释后欣欣向荣的新气象，在锲而不舍的努力之下，庆阳与红苹果注定了不解之缘。



本文节选自惠尔康人微信公众号《一场漂亮的翻身仗》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



庆阳地区

石城红苹果之夜

文/事业五部白晶

上月9月俗称“新疆石河子小CBD”的幸福路餐饮步行街，惠尔康红苹果之夜响彻石城。

9月大型品牌互动传播夜，直接影响人群3万人次，间接影响人群6万人次。短时制造轰动效应，抢量年底节庆。活动的影响力非常广泛，并且成功地将红苹果推广给了更多的潜在消费者。吸引了大量人群的关注和参与，有效地提升了品牌知名度和产品销量。



本文节选自惠尔康人微信公众号《红苹果之夜，点亮了整座石城》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



新疆石河子

6.1儿童节欢乐时刻（节选）

文/豫皖市场部张波

红苹果在最直接的目标客户幼儿园里是最必不可少的！小小的身影出现在了六一吃大席中，为小朋友们就餐保驾护航，补充维C,增强体质。受到大小朋友的喜爱！偷偷的告诉你，这些~安阳所的小朋友都变成顺口溜、念念在嘴边了。



幼儿园

红苹果绘画比赛

文/豫皖市场部梁希

小康联合漯河三都书画院联合，举行了一场趣味童年红苹果绘画比赛。诚邀书画院小朋友一起走进惠尔康，了解惠尔康，共同绘制红苹果，通过绘画的方式记忆产品并了解小康。增加活动的趣味性与参与度。



本文节选自惠尔康人微信公众号《趣味童年 共绘红苹果》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。

绘画比赛

Red Apple



爱心公益（节选）

惠尔康红苹果作为爱心产品，无时无刻都在释放着他的爱心，512的护士节，6.1特殊教育福利院，农忙麦收季等等，到处都有他的身影！他在收获一波又一波的忠实粉丝，同时还获得了党办的感谢锦旗，聋哑孩子手语谢谢的表达，善良质朴麦收人员的拥戴，在各大场合口碑持续传播。



本文节选自惠尔康人微信公众号《缤纷夏日，活动正当时》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



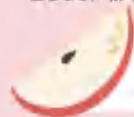
爱心公益

Red Apple

红苹果携手校园运动会（节选）

文/黑龙江部王琦

在七台河，牡丹江，鸡西区域，惠尔康红苹果携手校园运动会——“跃动青春，筑梦飞扬”通过现场赠饮，互动游戏过关赠品以及产品知识问答等活动游戏，强化产品的利益点，也让小朋友对产品有更深入的了解和记忆。让孩子的父母寻找记忆深处童年的味道。通过几场运动会，我们总共沟通了2300人次。



本文节选自惠尔康人微信公众号《迎战盛夏，一触即发》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



校园运动会

Red Apple

Red Apple





市场活动集锦——优の冻篇

厦门市集网红打卡地活动

文/厦门市场部张慧敏

借市集活动的人流量，以优的冻为重点沟通产品，加强亲子、年轻群体对优的冻多样吃法的沟通教育，扩大优的冻的目标消费基群，为优的冻的成长打下消费者基础。

截止到今年的7月份，同安所所辖区域优的冻就同比增长了24%。

后续我们将持续以消费者为中心，关注目标消费者聚集的场所，研究消费者需求，注重消费者对产品的体验感，使产品能更好的整箱进家庭，实现业绩整整日上。



本文节选自惠尔康人微信公众号《打造消费新场景，激发消费新活力》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。

湄洲妈祖金身巡安莆田活动

文/泉州市场处林雅丝&林宝虹

2023年9月19日至28日湄洲妈祖金身巡安莆田全境，10天9夜，规格最高、时间最长、活动最多。惠尔康优的冻也跟随妈祖的脚步，在6个重点提升区域内，针对妈祖巡游驻点的宫庙/广场展开了爱心派发，结合时事热点，借势沟通本地消费群体，本次活动直接沟通28400人次，扩大了目标消费基群，同时产品以公益爱心送清凉送平安的形式收获了一波忠实粉丝，为优的冻的成长打下了一定消费基础。



本文节选自惠尔康人微信公众号《妈祖巡安，呷优的冻》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。

欧乐堡烟花啤酒节

文/泉州市场处林雅丝&林宝虹

7月15日-8月27日，惠尔康携手欧乐堡音乐节开启燃爆全城的狂欢，音乐、啤酒、烟花，还有清凉的冰菊仙草冻。舞台游戏互动抽奖，每人可奖励1箱优的冻或菊花茶。场场爆满，气氛浓烈。夏天有优的冻陪伴倍清凉。



本文节选自惠尔康人微信公众号《优的冻携手欧乐堡烟花啤酒节燃爆夏天》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。

欢乐中秋博饼盛会

文/福州市市场处林宝虹

9月16日-9月30日，惠尔康泉州市场处联合泉州/莆田地区数十个小区，开展了丰富多彩的中秋博饼活动，家人们齐聚一堂，欢乐开博，在欢声笑语中，共同体验中秋团圆的幸福与快乐。截止发稿时间，我们已经执行36个小区博饼活动，沟通50696人次。

石狮市蚶江镇的海上泼水民俗活动

文/泉州市场处吴丽专

针对开幕式的踩街民俗表演游行队伍，我们进行了优の冻和菊花茶的派发，让大家在酷暑之际享受到心“冻”的感觉。本届活动精彩纷呈，影响广泛，给文创市集、美食品鉴、传统节日注入新活力，给当地带来了新商机。我们也沟通了大约5800人次（DIY杯试饮+派送），销售700ML冰菊仙草冻200多杯，是一次比较有影响力的推广活动。



本文节选自惠尔康人微信公众号《夏日，来一场泼水狂欢》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。

六一儿童节走进校园、社区

文/厦门市场处简海燕&张慧敏&彭脩佚

走进校园，走进小区，一起“冻”住童年的美好时光，伴随着35度的高温，我们将夏天特有的清凉饮品——“优の冻”送达到各大小朋友的手中。未来，惠尔康也将持续本着为消费者带来更好的美食体验为方向标，并积极回馈社会，履行企业应尽的社会责任。



本文节选自惠尔康人微信公众号《叮咚，六一礼物到了》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。

优の冻DIY课堂

文/泉州市场处赖坤强&林欣萍&吴丽专&林雅丝

炎炎夏日,为了给假期的孩子们送上一份清凉与关爱,同时提升孩子们的学习能力和动手能力,“康康”和各大培训机构、社区暑托中心、社工机构等联合开展了“优の冻水果DIY课堂”夏令营系列活动。

通过活动,“康康”已经和多家培训机构、社区暑托中心达成友好合作,执行了30场的“优の冻水果DIY课堂”活动,影响约1万人次。

本文节选自惠尔康人微信公众号《缤纷盛夏,悦享清凉》,欢迎通过公众号检索文章名称,获取完整资讯。



本文节选自惠尔康人微信公众号《叮咚，六一礼物到了》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



点滴爱意，暖心相伴

清凉相送 关爱相伴

文/福州市场处 李瑶

入夏以来，气温节节攀升，路面温度也更加炙热。“小康”为关心关爱辖区环卫工人、高温工作者以及特殊群体，联合长乐区民政局、梅花镇社工站、鹤上镇社工站、时代文明实践所开展“清凉相送 关爱相伴”主题活动。

活动现场，我们与社工、志愿者为环卫工人发放优の冻、菊花茶等防暑降温物品，并叮嘱大家保重身体、注意防暑。



随后，大家走上街头，协助环卫工人进行道路垃圾捡拾工作，亲身体验环卫工人的艰辛，用自己的实际行动影响并带动社会关心环卫工作。

最后，我们与社工一同入户走访高温工作者，为他们送去了优の冻与菊花茶组成的“防暑降温物品”。并了解他们的生活情况，嘱咐他们注意休息和避暑，保持室内通风，夏季高温尽量减少外出活动。

总结座谈会环节，我们就劳动心得，提供优の冻与菊花茶进行有奖问答，青少年志愿者纷纷举手踊跃发表感言，表示这次的活动意义非凡，记忆深刻。



此次活动，“小康”以实际行动传播社会正能量，倡导市民践行垃圾不落地，自觉爱护城市环境，携手共建美丽家园。同时也将优の冻和菊花茶带来的夏日清凉送给了最需要被关爱的人。

未来，惠尔康会继续在传播正能量的道路上前行。通过多种方式为社会做出贡献，让更多特殊群感受到温暖和关怀。“炎炎夏日送清凉，丝丝关爱暖人心”，致敬高温下的劳动者，惠尔康在行动！



“母亲节”为爱告白，爱与被爱同时存在

文/厦门市场部 曾丽萍、罗耀华、陈灿鑫

感恩母亲节——社区篇



在这个有爱的节日里，让爱与感恩轻轻流淌，让爱与被爱都有迹可循。以一份真情回报母亲的爱，浸润漫长岁月里的点点滴滴。



母亲节只是五月中的一天，而母亲的爱却是岁岁年年。在母亲节来临之际把对妈妈的爱书写下来。祝福母亲远离烦恼和忧愁，身心愉悦，健康长寿

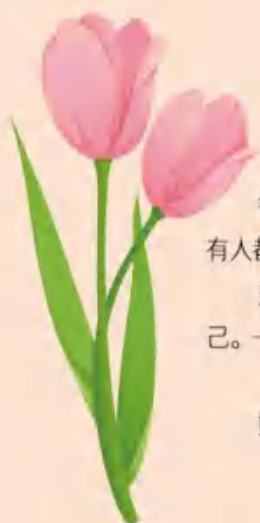
祝每一个她都能在所爱领域闪闪发光。



感恩母亲节——学校篇



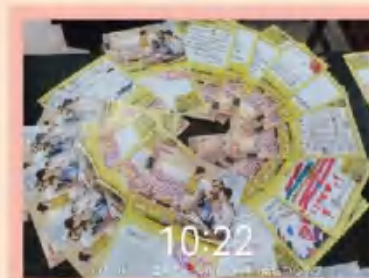
Happy Mother's Day



每个孩子用各自喜欢的方式表达自己对妈妈的爱，希望所有人都能毫不吝啬的表达自己的爱。——小康

多种谷物营养，均衡更健康，爱家人的同时更要爱护好自己。——小谷

妈妈不是超人，却做了我们半生铠甲。爱她不应含蓄。



满满谷劲，少年何惧！

文/厦门市场处 简海燕



高考是盛夏里一场全力以赴的青春足迹。6月的7/8/9三天里学子们带着拼搏与奋斗挥洒汗水。鲲鹏之志，挥毫执笔间，一切终将得偿所愿，“你的笔下，是熠熠生辉的未来”

考场外有一群顶着酷暑等待的家长们、维持秩序的交通、社区工作者及志愿者等为高考的顺利进行贡献着自己的一份力量！

各界社会人士都在为高考中的莘莘学子保驾护航，我司也联合广电在考场外“助力高考”的展台为考生/考生家长及现场工作人员精心搭配了解渴充饥的能量包（葡萄糖+谷粒谷力），让考生能量满满，借着这“谷”劲鱼跃龙门！



现场协警、志愿者、家长们高举高考标语，这些生动有趣的标语能够让学生们放松紧张的情绪，从容应考，让他们在高考的舞台上尽情展现自己的才华。

心之所至，梦想必达~

人生没有白走的路，每一步都算数~

所有的学子们请持续攀登，不管什么时候都不忘给自己“谷劲”~

未来，惠尔康也将不断攀登，为消费者带来更多美食体验，未来可期~

城市定向穿越

文/厦门市场部 罗耀华



五月，怀着一份轻盈和喜悦，期待夏天的到来，期待那舒适的微风。冰凉的饮料，还有一场城市的旅途。由惠尔康赞助的定向城市穿越（龙津湖-未来城），在最美龙津湖公园广场如期举行。



8点不到，龙津湖广场早已人头涌动，来自各行各业的帅哥靓女，每个人脸上都洋溢着青春的活力，早已按捺不住内心的激动，对于出发已经迫不及待。

一路逐风，奔跑在城市的大街小巷，打卡景点地标，感受“醉”美春色，传递出对奔跑的享受、对这座城市的热爱。

本次活动通过政府部门资源和电视台宣传

活动宣传覆盖范围广

曝光率强，影响人次10万+



九九重阳情，浓浓敬老意

文/泉州市场处 吴丽专、赖坤强、林雅丝、叶云峰

岁岁重阳，又到重阳。本着“老吾老以及人之老”的品牌社会责任心，“康康”联合多个老人院、社区老人中心、登山公园，开展了重阳节系列敬老活动。各地活动精彩纷呈，一抹抹“夕阳红”温暖着老人们的心。



九九话重阳，感恩在我心。为了培养孩子们尊老爱老的习惯，我们与学生志愿者开展了敬老课堂。

学生们了解了先辈的光辉业绩，接着表达了对长者们的敬意，最后献上暖心的谷粒谷力。

通过敬老课堂，培养年轻人敬老、爱老、助老的美德。让老人们享受到被关怀的快乐

让“康康”多了一份社会的责任与担当。

幸福社区老人活动中心热闹非凡，社区自愿者和康康工作人员给老人们准备了各项节目，文艺表演、义诊、义剪、不仅让老人们观看到精彩的节目，还得到身体的健康关爱，最后发放的谷粒谷力礼包，更是得到了老人们的一致认可。提高了老年人的幸福感和获得感。



叮咚！这份特别的重阳节礼物请您查收！

陪伴是最长情的告白，一份份健康营养的谷粒谷力让关爱融化为温馨时刻~

最美不过夕阳红，重阳节的活动中，我们设计了多个有趣的互动游戏，让老人们不仅有身体上的活动舒展，也能感受到家人同乐带来的无限欢乐。

你看，老人们在孩子或孙子的陪伴下，一边喝着谷粒谷力，一边参与到各项游戏中来，不时露出一张张笑脸。谁说游戏只能属于小孩，老人们也玩得不亦乐乎。一个简单的游戏，一次亲情的互动。一份爽朗的笑声，一次美好的记忆。

莫道桑榆晚，为霞尚满天。老人是家庭的根，是国家的财富、社会的宝藏，是经验的沉淀、智慧的结晶。善待老人，多一些陪伴，给他们一个祥和幸福的晚年，是我们每个人应尽的义务。

秋高气爽，带上谷粒谷力，与老人们来一段登高的旅程吧。

尊老敬老，陪伴尽孝。我们最美好的心愿是

孩子有力报答，父母依然健康。

关爱老人的健康与幸福，提供更优质的社会服务，发挥品牌的社会责任和价值，我们一直在行动。

叮咚，福州拗九节活动“plog”来啦！

文/福州市场处 陈洁、江凯悦

每年的正月廿九，是福州特有的“拗九节”，也是“孝敬日”，有“尊老敬老”的涵义。这天清早，家家户户都用糯米、红糖、花生、红枣、荸荠、桂圆干等原料，煮成“拗九粥”，送给长辈，以表孝心。

敬老爱亲是中华民族的传统美德，也是社会文明进步的重要标志。为发扬敬老爱老的传统美德，进一步践行社会主义核心价值观，我们联合福州的街道办和社区开展了“浓情拗九节，小康送福礼”的主题系列活动，接下来跟着“康康”的镜头来看看我们是怎么迎接这个节日的吧！

“拗九，拗九，
搅粥搅到娘家厝门口，
告一声依家依妮，
团呢平时间做不够；
一碗甜甜的拗九粥，
一箸一瓢羹都是孝……”

一粥一礼，都是孝！

弘扬闽都“非遗”节俗及孝顺传统

传送“谷粒谷力”温暖爱心

2月16至2月19日，我们在福州、福清、闽侯、长乐四个所的33个社区开展了拗九节系列主题派送活动。

活动现场，我们与社区志愿者为老人们端上一碗碗热腾腾的拗九粥献上一份份营养健康的“谷力礼包”



谷礼入户，送温暖！

此外，对于因身体不便，不能来到现场的老党员、困难群众，小康也没有忘记他们，小康随着社区志愿者们直接来到老人们家里，为他们送上温暖的谷力礼包，最诚挚的节日祝福，传达浓厚的感恩之情。



花式游戏，赢谷礼！！

套谷礼、大富翁、投箭，活动现场欢声笑语不断，热闹非凡。小朋友、大朋友、老朋友都争先恐后参与其，一家老小齐上阵。不一会儿手里都有着我们的谷礼。盒盒谷粒谷力，张张开心笑脸，写满了人们的幸福和喜悦。



谷礼入户，送温暖！

此外，对于因身体不便，不能来到现场的老党员、困难群众，小康也没有忘记他们，小康随着社区志愿者们直接来到老人们家里，为他们送上温暖的谷力礼包，最诚挚的节日祝福，传达浓厚的感恩之情。



#03、

BRAND STORIES

ANNUAL 2023

成长突破

当我们扬起风帆，奋力远航的时候，有那么一群人，扎根在各部门，在每个看似平凡的岗位上，贡献着不平凡的力量，推动着惠尔康奋勇向前。

他们坚守岗位，他们化挑战为机遇，抢占终端，深耕渠道，强化陈列，用实际行动耕耘市场，为业绩增长奠定基础。我们应当从榜样中汲取力量，以标杆为荣光之源。

在这个快速变化的时代，团队的作用愈发显得重要。23年开设白鹭精英训练营、班组长培训、基层主管等培训，也在淡季进行技能竞赛，并且进行总结分享，正是在团队的熔炼中，个体的潜能得以释放，智慧的火花得以激荡，共同的目标得以实现。而当我们身体力行，践行那些超越自我的信念时，我们不仅为集体贡献了力量，也铸就了自己的非凡。



- 榜样力量，标杆荣光
- 创新引领，践行超越



榜样力量，标杆荣光

C位康仔把优秀变成习惯的她

文/厦门市场处 何晓培

美貌与智慧并存，活泼与稳重共生，坚持把优秀变成习惯。

工作上一敢于突破

入职公司2年来，年度业绩达成分别为21年110%，22年123%

入职公司前主要从事文员工作，从文职转到前线作业的原因在于她想挑战下自己，两年的实践证明，她挑战成功了。

● 服务至上，善于沟通

入职期间接手的梧村片区由于业务人员不稳定，客情、整体市场表现差，李莉接手后，严格按照拜访7步骤，维护好每个售点的生动化布建，同时将业务员特有的“见人说人话、见鬼说鬼话，不人不鬼说胡话”的沟通技巧应用到每个客户，真正做到“一户一策”，勤于动手再加上得当的沟通技巧，很快就获得客户的好评，梧村片区相比同期业绩增长27%。

走访她的市场时心情总是舒畅的，因为你总能看到我们的产品干净整齐大气的摆放在黄金位置，还因为你总能听到客户对她的好评。



产品就是最好的广告，位置好、品项齐、排面大、卖相好才能更好的吸引消费者购买。

生活上一热情善良

性格阳光开朗、做事果断有主见，心思细腻，善于察言观色，正能量满满，经常给同事朋友们加油打气，给人亲切感和信任感。

激情活力，乐于分享。闲暇时光，约上三五好友，找一个安静环境优美的地方，喝喝下午茶，聊一聊彼此的乐趣，简简单单就是开心。

何晓培：她乐于分享，家乡特产、家里的零食、她儿子的零食都会带来给我们尝尝。最让我佩服的是独自带娃又上班的她，还是一位爱笑的、善于发现美，记录美的女生。

江船：工作认真，具有良好的沟通能力，性格开朗，跟同事很友善。能很快适应新片区，并且很快与新客户建立良好的关系。为人大方，乐于分享有趣的事。

王露虹：热情活泼，善于沟通。家庭和工作都兼顾的很好。

张真真：活泼，思想活跃。经常有一些好的想法。

一个把优秀变成习惯，善于正向思考，拥抱变化。有问题解决问题，自我激励，成就自我的同时，在团队中传播正能量的人，我们期待与其共成长



厦门所一李莉

● 爱岗敬业，敢于突破

22年3月份调到特通组时，因渠道属性与传统渠道不同，如何以最少的费用争取最优质的陈列资源成了她挑战的目标，通过与各体统门店采购的多轮切磋，同时借力领导的帮助，成功拿下了几个比较难搞的客户，比如十分便利系统以5折的陈列费用拿下整个系统的冰箱陈列，全年整体特通的业绩表现相比同期增长16.3%。

C位康仔|我眼中的“周大侠”

文/事业一部 张敬海

我眼中的“周大侠”是何许人呢，正所谓“侠之大者，为国为民，侠之小者，为友为邻”，在我心中，虽然他还未达到如此高的境界，但是他带着我们一帮兄弟共同成就了一番“红色的事业”，而且还在这条道路上踔厉奋发，笃行不怠，我觉得这就是他的格局。



豫皖部安徽所所长周林

时光如水，岁月如歌，周林已在公司十三年了，这其中的酸甜苦辣，可能只有他自己最为清楚，从基层业务到一方将领，他的进步，安徽市场这几年业绩上的成长就是最好的答案，我与周林正式搭档也已有三年的时间，回想起工作中的点点滴滴，脑海中立刻浮现出了一幕又一幕的片段。

记得2020年第一波疫情刚过，我入职公司，那时候怀远市场刚刚起步，我们主要的精力都放在了怀远市场，刚开始启动试饮活动的时候，周林只要有时间，都会跟我一起到现场，跟着促销员一起执行活动，大家还会一起来探讨活动中存在的不足，并且总结经验教训。

6月份怀远做龙虾节活动的时候，周林也会出现在现场，跟着大家一起布展，帐篷、大伞等等，忙的不亦乐乎。

8月份启动重点乡镇小篷车活动，十几场活动，更是场场不落，他在工作中让我看到的不仅是那份热情，还有“大侠”一般的担当。

大侠在工作中，严于律己，注重思维逻辑，吃苦耐劳、脚踏实地，有很强的责任心又富有团队合作精神的人，思维活跃，所有这些，一直是我们值得学习的地方。

周林说，是惠尔康给了他成长的平台，让他从对销售业务的一无所知到现在积累了丰富的工作经验；对惠尔康，他怀着一颗感恩的心，也把惠尔康的这份工作当做自己的事业在经营。

这，就是我的好搭档，一个积极乐观向上的人，一个勇于进取的人。真诚的希望，在以后的工作中我们通力协作，让安徽所2023年再创佳绩！



C位康仔|恪尽职守认真负责的他

文/制造事业部 文超

他秉承着每天把简单的事情做好，每天把当下的事情做好了的信念，以及恪尽职守，认真负责的态度，赢得同事领导的肯定和称赞。



C位康仔—张泽荣

工作认真负责，细心，任劳任怨，具有较强的学习能力，接受新事物快，理解能力强，能较好完成各种工作任务。熟悉整个机台操作和日常保养工作，安全防控意识较强。

在一体机岗位上，不计较个人得失，服从上级安排，在人手紧张的情况下，能主动帮助其它岗位，工作态度端正，心胸开阔，关心和热爱集体，服从领导，团结同事，能认真执行公司发布的工艺标准，自我检讨意识较强，发现工作中的缺点能及时改正，对新员工耐心辅导，互助友爱。

积极配合班组工作，工作中不怕脏、不怕累，在技能上精益求精，善于学习，个人技术强。



在日常维修中主动想方设法做到节约，在保证设备安全及品质安全的前提下，积极利用。

例如一体机封盖机所需一个铜制备件，价格相对较贵，经长期运行后有磨损需要更换，但他发现有的磨损不是那么的严重，经过修正后还可以继续使用，积极充分利用、重复利用、修旧利废。

他工作认真，脚踏实地，从简单的操作、巡查、检测等，他认真负责，严谨细致。

一体机不仅需要操作熟练，还需要对机台进行日常维护保养，更重要的是对品质的管控管理，在每天日常工作中不耐其烦的检测几百瓶产品及水质，有异常情况及时的报告并处理，把品质隐患消灭在萌芽中。

他工作时积极认真，生活中培养了一位优秀的大学生，休息的时候喜欢漫步在绿意盎然的公园，远离喧嚣，喜欢漫步在流水潺潺的河边，喜欢漫步的沿途风景。

— 来自同事们对他的评价 —

同事搭档：他和蔼可亲，遇到不懂的地方问他，他总是不耐其烦的细致解答。

生产维修：他工作尽职尽责，能够正确的面对自身存在的不足之处并加以改进，使其技术能力不断提高。

当班组长：做事认真负责，积极主动，超强的执行力可以让班组长把事事都放心交给他。

C位康仔 | 这个后浪有点“劲”

文/海南部 熊昌宝、王文雄

“只有我在为他人服务时，才能真正品尝到生活的乐趣”加入惠尔康5年，他一直用实际行动诠释了这句话的真谛。

2019年毕业那年，从学校走向惠尔康，从福建走向海南……年轻，充满干劲，是团队成员对他的初识印象。作为职场小白，从“零”学市场，他始终坚信“心有多大，舞台就有多大”。



海南部业务一熊昌宝

团队成员初识印象

年轻，有冲劲。我经常问他想不想家，他说：“想，但男儿志在四方”。

带来了许多新的想法，借用现代通讯工具，解决了工作上的难题。

执行力强；交代他办的事第二天一早准给办好。

从“零”学市场销售，心有多大，舞台就有多大。

对于销售来说，运气和努力都是有占比的，但是努力和勤奋依旧占上风。

基层业务销售很枯燥，被拒绝和不尊重也是常有的事，

稳定好自己的心态至关重要。

以客户为中心，以“服务”为理念，好服务是公司效益提升的关键。

最高级的聪明是凡事提前准备，“居安思危，行路更平稳”。



每月初组织陵水与三亚业务与经销商业务进行铺货竞赛：开发六个弱势乡镇；开发终端售点500家；开发批发15家；掌控终端3500家、A类终端陈列300家。截止9月陵水已完成PET全年目标。

制定铺货套餐，抓住开学季带货车铺学校点，分配校点由二批直接配送。与二批签定水头案销量：学校售点开发700家；优秀陈列校点150家；校点销量25万件；23年两波批发水头案共计订货17万件。

带领团队进行消费者活动：一周时间完成20家千人校点活动，场外活动影响辐射——开发170家校外新点，校内点当月提升60%销量。

建立共同目标，实现双赢：保持经销商持续发展积极性；明确共同的经营目标&思路，定期检讨问题，提出改善方案；定期进行生意回顾，找差距，制定提升专案；制定短期、中期、长期市场拓展及维护计划；稳定市场价盘，保持价盘的统一性；

将公司的经营目标、策略、资源等与经销商的业务问题更好的去匹配，我们才能占据主动，体现我们的价值，同时赢得经销商在业务上的尊重与认可。



自我修炼 小熊真言

一、多思考 多充电

二、团队的力量

三、做事有章有序，节奏不乱

四、心态决定一切

致敬辛勤劳动的你们

文/物流部 郑锦聪

时光飞逝，日月如梭，转眼间又踏入九月，虽已入秋，但天气依然炎热。火热的不仅是天气，还有惠尔康人的热情。

今年的饮料旺季，近10年来，TP包装单日发货达到巅峰。一辆辆来自全国各地的货车排起了长龙，一辆辆满载成品的货车穿梭于厂区。一个个头顶炎炎烈日的员工、挥汗如雨，把一件件精工细作的“惠尔康饮料”搬运上车，发往全国各地……



热情洋溢的车间

生产车间，继续发扬革新，聚力，拼搏，致胜的精神、调动一切积极因素。挖掘内部潜力、挑战旺季大生产、挑战产量极限、力争实现产量突破和利润最大化。从而抓住全年的工作重心。我惠尔康车间更是明白旺季就是挑战。旺季就是机遇、旺季就是效益。为此在旺季到来前，制定了满负荷产量目标。全体干部员工更是思想到位，行动到位，开足马力，鼓足干劲。积极投身到旺季大生产中。



辛勤的搬运身影

最辛苦的就是搬运工们了，旺季期间车辆多的时候，日均两千吨的吞吐量，巅峰更是达到了两千五百多吨，顶着大太阳现场装货，光着膀子，汗如雨下，裤子都打湿了，也丝毫没有放慢工作的脚步，衣裳被汗水浸透，也毫不在意。披在脖子上的毛巾一拧全部都是汗水。装完一车又赶着装下一车。始终发扬不怕吃苦，能吃苦的精神，始终将完成工作任务放在第一要位。为你们点赞！



炎炎夏日我们也为员工们准备了清凉解暑的食物：四果汤、西瓜、绿豆汤必不可少，还有夏季必备药品：藿香正气水。

正是这一个个以厂为家的普通劳动者，把对未来的美好憧憬和信仰，默默的奉献在公司里，才助力了公司的蓬勃发展，他们就像一粒粒平凡的石子，用自己微小的力量，一点一滴缔造了企业的昨天与今天。有一种美丽叫高温下的坚守，有一种责任叫高温下的“烤验”。



春天的“故事”

文/制造事业部 于红娉

春天的到来，必将使我们的生活充满活力，必将是新希望的开始。东北惠尔康人乘着春风，谱写敬业之歌。

有这样一群人，他们很“年轻”，他们很“直溜”，他们有火一样的热情，每天都在脚踏实地干好每一件事，用青年人特有的激情，让敬业成为一种时尚，让敬业成为一种动力。



❁ 01 “青”尽全力，一线有我

“成功从简单的重复开始，不要认为自己的岗位微不足道，而忽视它，如果每个员工都把自己工作上的小事做好了，小事也就成为了大事。”这是车间调配工李志田经常说的一句话。

生产车间的他

每当当班走向熟悉的岗位时，料液数量核对、设备参数的点检、料液正确投放已经被轻松“拿捏”。在工作六年有余期间，做到了0失误。敬业不是一句空话大话，而是实实在在，脚踏实地的干好每一件事。



化验室的她

范英杰，作为化验员，每当穿上白色工服的那一刻，就深知自己职责之大，产品质量的好与坏，决定市场的满意度，所以工作中的她一丝不苟，从不松懈。到车间巡检时，发现任何质量隐患，及时和当班员工进行探讨隐患点，果断采取阻止行为。细节决定成败，只有我们严格按照标准操作，人人把好质量关，才能使我们的产品赢得市场的认可。



物流大衣哥

要说起物流大衣哥，工厂无人不知

每当保管员将发运单交到“大衣哥”——叉车工武玉杰手里时，他超快速的运算能力马上开启，大脑快速的呈现库房产品所在阵地，每车产品数量都在他这最后关卡严格把控，当销售旺季时，每天300吨左右的产品都在他的精准盘算下满载而归，奔向四面八方。



❁ 02 后勤服务，凝心聚力

撒进奋斗的沃土，一滴汗珠就是一粒孕育希望的良种

维修的小伙子们

在生产线上有这样一些人，“摸爬滚打”，整日灰头土脸，看似粗犷的他们，却维修着精密的设备。为了那份初心，肩上的责任，工服、手套伴随着春夏秋冬。



后勤的他们

想在前、备在前、行动在前，为保障正常生产，做后勤，我们是认真的。做好人、财、物资的保证，一份汗水，一分收获。

正是这样一群“青”尽全力的惠尔康人，坚持、坚定、坚信着，踏着春风谱写着敬业之歌。





公司级专项奖—优秀员工介绍篇

在这一年的辛勤工作中，我们身边也一如既往地涌现出很多优秀团队和个人，扎根在各部门，在每个看似平凡的岗位上，贡献着不平凡的力量，推动着惠尔康奋勇向前，他们用实际行动诠释了他们的惠尔康精神。

价值观践行者

“革新·聚力·拼搏·致胜”的价值观根植于心中，彰显于行动

杨金



他勤勤恳恳，兢兢业业，作为基层一线管理者，他以身作则，带领业务拓展网点，布置陈列。他所带领的团队连续2年成长率超30%，为公司创造更高的效益。在经销商管理方面，敢于创新，他率先在经销区域引入手机系统，对业务日常行为和费用情况进行管控。

陈超英



她入职18年，始终坚持以客户为中心的服务理念，及时解决客户的问题和需求，不断提高客户满意度。她擅长数据分析，通过精准的数据将市场出货状况和业务需求进行有效分析和对接，避免缺货，在她的努力下，及时满足了业务需求。

杨辉



他拥有极高的工作热情和决心，乐于分享，思维敏捷，面对问题能提出新颖的想法和解决方案，在推动本功能和部门工作创新突破中起到积极作用。他擅长文案创作，在跨部门协作中，经常“临危受命”，运用优秀的文笔和创意推动项目进度，并受到各部门领导的一致好评。

革新先锋

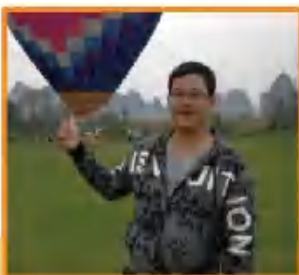
创新是打破传统桎梏的重要力量，推动自我与企业共生共赢

董雪阳



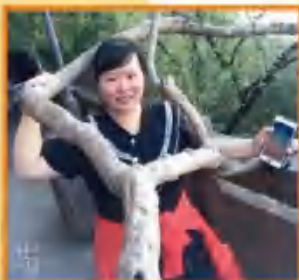
她利用数据分析方法对原料和产品关键指标进行分析，深入了解原料和产品性能之间的关系，对优的冻原料和成品关键指标的检测与监控，从而有效地控制产品质量和降低生产成本，2023年优的冻因口感的客诉率降为0，进一步改善了优的冻的产品品质，提高了核心竞争力。

黄晓源



在信息部有一位高手，他熟悉不同系统的工作原理，尝试通过二维码与公司业务相结合，将OA系统页面地址路径生成二维码，并根据不同的业务规则传递参数，达到业务所需要的效果。在未来的应用当中，还可以针对客诉信息收集、消费者活动问卷调查等方向进行优化，为员工节省工作时长，提高工作效率。

王美兰



作为保障物流后勤的总调度，她深知“兵马未动、粮草先行的道理”。她通过对23年物流线路的深度分析，挖掘出最具优势的海运公司，评估导入第三家信风物流，北上线同比22年下降5%运费，同时服务时效也得到提升。行业首创，导入特种集装箱，预计一年可省运费65.5万。

许文帅



当区域整体经济环境不太好，在传统渠道上很难找到业绩增长突破点的时候，我们事业二部的许文帅已经乘上对外出口的大船。对于生意机会的敏锐捕捉，让他顺利地发现这个新的业绩增长点。通过对这些出口公司的布局，23年1-10月份同比22年同期增长了53%，大大增加了区域产品利润。

陈洁



她作为一名00后，通过自身的思想观念、生活态度和兴趣爱好让消费者推广活动迈进“新层面”。通过线上预热、线下延伸的推广方式，将惠尔康品牌以更加快捷和精准的方式触达到目标人群。通过与第三方自媒体平台有机结合，将品牌影响力最大化，赢得了公众认可与信任，塑造了积极正面的企业形象。

精益项目

跨界融合，精益求精，节约成本，引领变革



采购部&品保&纸包生产

他们通过对原料的关键指标进行分析，得出葡甘聚糖含量安全性指标，并建立检测标准。加强对调配液和在线成品PH值进行控制，极大提升了产品品质，降低了生产成本，23年优的冻因Q度差的客诉降为0，采购成本降低约94.1万元。



工程&纸包&品保&采购&产销

他们率先评估并对主要原料果糖使用进行升级，投入槽罐果糖系统。通过自动化技术和智能控制，实现果糖的储存、输送和分配的自动化操作，提高生产效率，降低人力成本和风险，该项目2.5年实现投资回收，后续每年可带来收益96万元，为未来更多原料使用降低成本及科学使用开启了一个崭新的思路。

杰出团队

艰苦奋斗，全力以赴，高速增长，成绩斐然



事业二部黑龙江部

23年初，抓住疫情解封、市场销售氛围恢复，春节期间针对商超等传统渠道建立近千家红苹果地堆，创造了大量销售；4-5月在红苹果淡季，业务部全体人员投入一线与经销商团队利用公司赠品以跟车铺货方式针对餐饮及传统终端大量压货，为全年销售打下坚实基础；



事业四部

事业四部23年1月-11月销额完成3164万，达成预算的133%，同期成长45%；直接贡献利润（分摊后）353.2万，达成预算的173%，同期成长20%；

创新引领，践行超越

供应链管理新篇章：内训第一期火热开课！

文/供应链事业部 杨佳伟

2023年供应链团队力求建立学习型组织，突破原有固化的内训师制度，打破不同知识拥有者之间的壁垒，建立了由各级主管组成专业课程小组，并开展跨部门内训/分享/授课活动，将汲取的行业情报、新知识、新技术、经验案例剖析等分享至整个团队。经过2个月的课程准备，8月22日供应链主管内训第一期终于开课。供应链同安工厂30多名科处级以上主管集中参加内训。



本次安排第一期的三个课程：

吴如营—《虫害控制培训》 任学均—《纸包果糖项目总结及展望》 《消除七大浪费与工厂案例分析》

《虫害控制》

从常见虫鼠害特点及其生存习性介绍到虫鼠害灭杀防治的软硬件要求，综合控制系统的运行方式，深入的讲解了具体的方法，为各工厂主管防治虫鼠害提供的全面的知识了解。



《消除七大浪费与工厂案例分析》

讲述了成本与利润关系，工厂七大浪费的产生与解决措施以及对应的改善案例，最后还对改善项目节约的计算方式做的详细的说明。通过课程为持续改善提供更多的思路。



《果糖项目总结及展望》

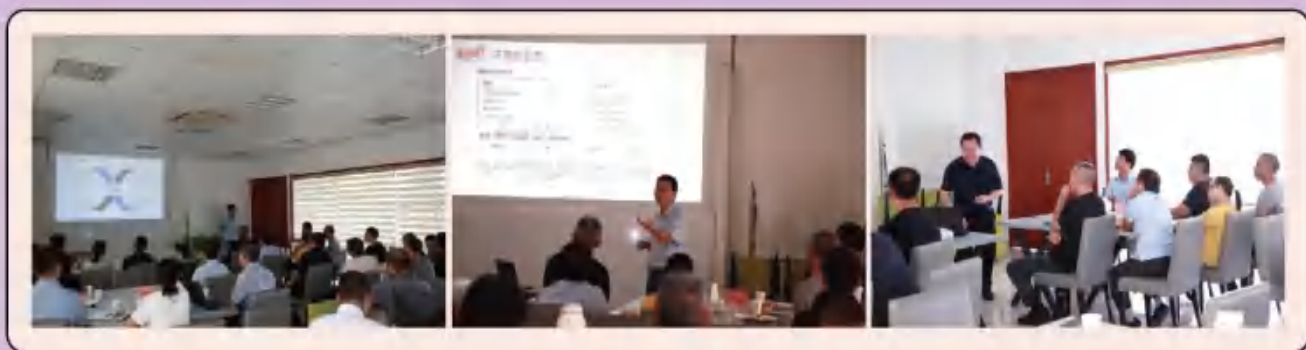
通过22-23年初完成的纸包装果糖存储系统项目设计、采购、安装、调试等过程中的检讨分析，探讨项目成功实施的方式，并汲取其中的经验，展望了大数据MES系统及溶糖中心项目的预期方案。



总经理-黄晖：

这是一种全新的学习模式，摸索中前行，每个人都有擅长的能力和经验，通过讲课的方式去自我梳理、总结，再分享给大家。每个人也能从别人的讲课中学到一些，对照着自己的工作，一点点积累，在某天遇到类似问题时候，就会看到培训的意义所在。





课上，黄总还简单分享了公司产品成本及利润构成状况，强调成本控制的紧迫性和重要性。

新的模式，新的内容，贴近大家的工作现场，以“干货”吸引大家的注意。今天是“学员”，下一次可能就是“讲师”，大家积极性也是空前高涨。

从工作中汲取成功经验分享给大家，也将工作中遇到的问题与同事探讨，形成共同学习的氛围。

衰老始于心，当一个人越来越懒得主动寻求变化，甚至对外界变化都懒得做出回应时，他就真的开始变老了。

总结检讨

- 01 课程设计和授课方式可以更加灵活，留出更多的时间让大家探讨，加强课堂互动；
- 02 课程内容的接地气，预设一些问题，课时或课后共同思考；
- 03 内训的组织工作加强，授课软硬件运用，学习平台的签到、评价流程推广等；



学海无涯，学历不是问题，年龄不是问题，级别不是问题，没有学习，没有成长，停滞不前才是最大的问题。

第一期五个课程全部完课，供应链主管内训，以“教”促学，“教”学相长。从无到有，从陌生到熟悉，各主管也从沉默听课到积极参与讨论。在这讨论的过程中能明显感受到大家对跨部门知识的渴求和创新思维的火花，而同时这种讨论也是对讲师自身的一种考验，做足功课才能处乱不惊。

未来，供应链内训将会一步一步完善，相信大家都会有所出有所获，个人、组织双成长。

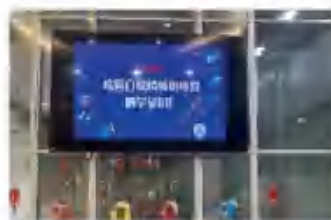


白鹭精英座谈会—开启节后第一课

文/人力资源部 杨辉、许城红

2023年2月1日，惠尔康金源总部迎来了一群特殊的客人，他们是来自各区域的销售精英，今天因为一个共同的目的齐聚于——开启白鹭精英训练营第二阶段。

为此，惠尔康同仁们精心准备了一场欢迎会。并通过参观金源、座谈交流等活动消除了大家旅途中的疲惫感，也切实拉近了驻区业务与金源总部之间的距离。



人力资源部领导及同事带领各区域精英参观金源，并简单地介绍了公司的企业文化、发展历史等。

来到研究开发中心，研发同事热情地接待了大家。声情并茂地为大家介绍了各种产品的“前世今生”，并解答大家的疑惑。



通过产品生产加工设备的介绍和生产工艺的说明，加深了大家对公司产品的了解。

研发同事热情的邀请业务同事们进行新品试喝，业务同事们也针对产品口味等试喝体验与研发同事们展开了有趣的想法碰撞。现场氛围十分欢乐。



参观结束后，各区域精英们相聚金源培训室进行经验探讨交流。

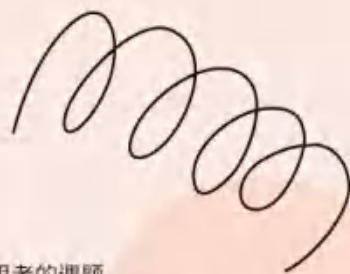
互动交流中，区域同事们也纷纷提出了关于产品宣传、产品包装、客户体验等问题以及希望得到的支持，战略管理部领导—刘元庆总经理针对区域同事提出的困难及需求，进行了详细的记录及解答，使会议氛围达到高潮。同时，刘总表示各区域同事所遇到的

的问题公司绝不忽视，所需要的支持公司定当尽力而为。这无疑是一针强心剂，极大提振了业务同事的信心。

随着疫情管控逐步放开，此类活动开展次数也会越来越多。本次活动不仅是对业务能力进行提升，更是为各区域业务提供了分享交流的平台。加强了区域业务之间以及各区域业务与金源同事之间的沟通联系，提升了区域员工对公司的认同感，也提高了成员间的熟悉度，为后续白鹭精英训练营的顺利开展打下基础。

笃定目标，砥砺前行

文/厦门市场处 吴晓银



存量市场，如何赢的消费者心智，是做为行销人员必需不断思考的课题。

为了更好的开拓我们的思维，公司精心为业务组长跟推广团队安排了相关的专业培训课程。

为了温故而知新，为了更好的学以致用，为了更好的做好行销共创，合力共赢，厦门部针对所有主管举办了培训分享会。一起来看下大家对此次分享会的感悟：

01唐部长寄语

- 1、学会总结，问题即是机会点，定期复盘才能走得更长远。
- 2、市场/消费者一直在变化，用我们的行为影响消费者的需求，后续的工作希望大家在消费者的推广部分必须有共鸣、共创，赢消费者才能赢销量。
- 3、未来，把自己归零，24年以全新的面貌挑战新的业绩指标，好的结果需要我们做好过程管理，态度决定一切。

02市场部同事们的分享

傅振峰	以消费者为中心，要行动，别空谈。把学到的理念，营销知识应用到营销工作中做复盘。目标执行过程和用PDCA进行复盘管理。	吴晓银	以消费者为中心，用消费者需求是可以被满足的，重新思考在消费者推广方面，我们哪些是可以做得更好，哪些是帮助消费者增长以及做好定期复盘，保持持续思考的能力。
曾育辉	设定目标，以目标为导向，进行成功管理开发。分解目标进行目标分解。回顾执行，1+1>2。	何可嘉	消费者的需求是可以被挖掘出来的，辛苦的工作，比如加班工作值得感谢和佩服，加强数据体悟与执行力。
陈鸿森	动作是成功的关键因素，需要有明确的目标，大家协力，复盘（反思机会点分析），做好配合，全力以赴。	张世敏	消费者的需求是可以被挖掘的，被挖掘了明白消费需求可以更多的去挖掘消费者。事前与后沟通的卡点，这能让我们去让消费者价值最大化，加强复盘的应用。
罗清华	改变思维，高维发展的时代改变传统的营销模式，关注消费者，分析消费者，了解消费者，与消费者及时沟通。复盘，发现问题，解决问题。	彭佳欣	改变思维，洞察消费者的需求，改变消费者行为（从品牌商，开始做入手），做好配合，活动事项做好事前，事中，事后沟通，策略执行力到位，及时复盘复盘，复盘，合力去解决大难题。
洪晓文	明确自己的目标，分解成完成，作为一个整体，齐心协力努力工作。		

以消费者为中心，多维度洞察消费者，挖掘目标人群的痛点、偏好。定期复盘，行销共创。学习结束就是行动的开始。

03所长们的分享

郭少华	能力增长必须靠清楚的知识与经验，而知识学习到的知识比例是20%，自身也要改变，知识比例比较弱，需要消化。客户分层管理有必要性，它并非执行过程，它要求到策略。
林永坤	改变，从自身开始，并在管理过程一起改变。要有计划性和以强大的执行力，未来以业绩为导向，做好过程管理。
陈永青	拥抱改变，把自己当成思维上年轻的人，改变心态，才能改变思维，进而改变行动。
吴晓银	学以致用，回到工作场景中把所学应用到客户推广。
林小华	复盘有两个方面，一个是问题，一个是解决方案。定期做好复盘。
洪晓文	学以致用，提升个人能力，团队协作合力，才能更有力量。

学以致用，改变思维，定期复盘。

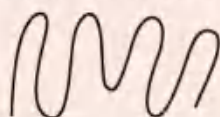
04组长们的分享 复盘、团队协作、目标分解、学习快乐。

何晓峰	统一思想，认真复盘并做好复盘会，用用PDCA完成并复盘向目标转化实践，及时解决问题。	张永杰	复盘，就是每天每周每月每年不断的总结，复盘在推广中复盘会非常的重要，复盘就是复盘工作不足，找原因，到一线去复盘。
陈晓文	目标分解，复盘每个目标执行的进度，从目标中找到1个/管理点复盘。复盘复盘复盘复盘复盘复盘。	曾永峰	复盘，复盘，团队协作，方向一致，在工作配合中复盘。
陈海华	五人先五后，作了五前心，心态决定成败，凡事总有不完美，复盘复盘复盘复盘复盘复盘。	吴晓银	人员团队心态，心态的调整，改变心态改变行为；事情没做好就找原因和调整，怎样团队协作，复盘复盘复盘复盘复盘复盘。
黄晓峰	明确自己的目标，复盘复盘，分析复盘复盘复盘复盘。	何晓峰	执行力是成功的关键，不断的积累，积累到一定程度就能位；复盘，复盘。
洪晓文	了复盘，复盘复盘复盘复盘复盘复盘复盘复盘复盘。	吴晓银	如何复盘目标，把人家学到的知识用具体的方式就行分享。

开启2024新目标



学习是一个动词，学是学未知之知识，习是习他人之长。学是增加自己的基础，习是增加自己的方法。2024年厦门部业绩指标增长一千万，路虽远，行则将至，事虽然，做则必成。我们将不断的学习、思考、复盘、调整，凝心聚力，使命必达。



凝心聚力·协同共赢

文/市场中心 林琦婧

Day 1—Day 2 跨部门沟通与协作

在潘英杰老师的讲授下，两天时间内我们学习了跨部门沟通与协作的要领及实操的方法。

通过老师对课程的讲解、知识点梳理、经典案例的分享以及有趣的小游戏互动，大家在轻松愉悦的环境下共同学习了与不同人际风格沟通的策略与技巧、跨部门如何进行有效的工作沟通、如何制订跨部门协作计划、如何推动各部门之间的协作等在跨部门沟通及协作中重要的实操技巧。



在老师的课程教授中，我对于如何跨部门如何进行有效沟通这一章最为深刻。我们学习到，与不同部门的人沟通首先需要根据对方的人际风格，调整自己的沟通方法，营造双方舒适的对话氛围，也不要直接否定对方的需求。

在老师的引导下，我们通过“捕鱼游戏”、“叠纸牌金字塔”等游戏，寓教于乐，在轻松的环境下通过形成协同的价值观、培养协同的行为习惯、应用协同的工具，来打破部门墙，提升组织成员之间的协作意愿，实现组织内部的整体协同。

Day 4 户外拓展活动



培训活动的第四天，我们迎着温暖的阳光走到户外开始新一天的拓展活动。

在卡卡老师的带领下，我们各自分为四组，在小组成员的协作中共同完成了《璀璨人生》、《招兵买马》、《目标市场》、《共建圣殿》等有趣的小游戏。

通过各种有趣的小游戏，不仅缓解了我们平时上班时久坐在工位的疲劳，同时也领悟了不少职场中、人生中的道理。

我们在游戏中学会了资源整合，并合理分配，团队沟通的落地；学会与客户换位思考，了解客户的真实需求；体验沟通的重要性，纵向沟通与横向沟通的具体实施，以及不同角色沟通的方式。

通过这几天精彩而充实的学习培训生活，我们都收获颇丰。希望在未来的工作生活中，我们能将学到的知识在实际中运营，努力共创惠尔康更加美好的未来！



迎着三月好春光，公司和人力资源部门的组织下，市场中心和区域推广伙伴们展开了为期四天的学习培训活动

Day 3 立体营销新打法

当今时代，变化已经成为市场常态，企业正在以越来越精细化的服务应对细分市场变化。以营销为例，门户网站新市场的发展带来搜索引擎营销的细分市场，社交网络的盛行带来社会化营销的新赛道。

在孙总的带领下，我们学习了杨石头老师的立体营销新打法，通过观看视频，小组合作讨论、报告的形式，掌握了在数字化时代背景下，如何通过新的营销战略适应市场是企业应对变化的关键。

通过观看视频、合作讨论学习，我们掌握了对位和卡位，找到自己的竞争对手，找到分流的原因；人讲究修行，我们需要持续的往前走。修炼一定要大胆假设，求证试错，迭代更新。



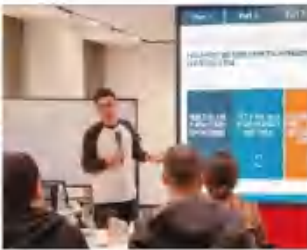
飞得更高，看得更远—雄鹰计划基层主管培训营圆满落幕

文/人力资源部 周晓凤

在公司迈向卓越的征途上，基层主管的作用举足轻重。近日，“雄鹰计划”基层主管培训营在漳州长泰顺利结营落下帷幕。近一个月的培训时间不仅为参训主管们提供了个人能力和职业素养的成长机会，还为公司的人才发展提供了关键的支持和资源。



此次培训的众多基层主管，他们在专业讲师的指导下，通过实战演练、案例分析和团队互动，深入学习带教辅导、组织复盘、销售管理等核心技能。培训旨在激发主管们的潜能，提升其专业力与领导力，以便更好地带领团队应对不断变化的市场挑战。



在培训过程中，参与者们积极投身于紧张而充实的学习氛围中，分享经验、交流见解，彼此之间的火花激发了新的思考和策略。许多参训主管表示，这次培训不仅提升了他们的个人能力，也增强了团队协作和解决问题的能力，让他们对未来的工作充满信心。



公司高层对此次培训成效给予了高度评价。他们认为，基层主管是公司发展的基石，加强这一层级的培训对于整个组织的壮大至关重要。通过培训，主管们不仅获得了知识的更新，更重要的是学会了如何适应快速变化的工作环境，如何在压力之下保持冷静，做出明智的决策。

随着培训的结束，这些雄鹰们将带着新的知识和技能回到各自的岗位，继续在公司的各个角落发光发热。我们有理由相信，他们将以更加饱满的热情和更高的效率，为公司的发展注入新的活力。

“雄鹰计划”基层主管培训营的成功举行，不仅是对个人能力的提升，更是对公司文化的传承和发扬。它象征着公司对人才培养的重视和对未来发展的坚定信心。期待这些雄鹰们在未来的工作中，能够飞得更高，看得更远，引领公司向更加辉煌的目标前进。

夯基聚力，奋楫笃行——供应链班组长培训

文/人力资源部 陈苑琳



“学思践悟，行稳致远，勤修内功，奋楫笃行”为进一步提升供应链班组长队伍的综合能力及素质，打造复合型战斗力强的班组长队伍，促进管理能力与技巧的转化、运用与实践，凝练团队优秀经验，融合团队力量，提升基层管理绩效，2023年10月30日-11月30日，公司组织开展了“腾飞计划”班组长能力提升训练营。

夯基固本，教学相长，共同赋能，共享共赢。本次训练营主要针对供应链班组长综合管理能力进行提升，将线上自学与线下训战进行结合，将课堂讲解与实际操作练习进行结合，针对现实存在的班组长管理问题进行案例讨论分享与实战演练。本次培



训首次引入导师制，特邀供应链事业部经理杨佳伟参与训练营全过程，在线上对学员进行指导与建议。学员在线下课堂与老师、导师、同学们共同探讨、交流、汲取新知、增长见识，在战斗中学习，在学习中战斗。

此次线下培训也特别邀请供应链财务经理李翠禾作为内部讲师为班组长进行了财务成本知识的专项培训，在近距离交流中，学员也了解了成本在班组管理工作中的重要性，为在未来管理工作中进一步实现降本增效提供思路与方向。

在这五周里，学员一起学习，一起成长，一起探索新的知识和技能，共同感悟初心的力量，班组长的坚定使命和责任担当，为践行惠尔康“革新、聚力、拼搏、致胜”的企业价值观奋楫前行。不仅习得了经验，活化了思路，更以饱满的求知热情、积极的学习态度与深刻的交流探讨，展现了惠尔康班组长高素质、高效率、高执行力的精神风貌。愿各位学员能够继续怀揣着这份对于学习与工作的热忱与坚定，将所学所得运用于实践继续前行，踏上更高更远的征程。

未来，公司也将继续致力于丰富培训内容，促进培训形式多样化，开展一系列专项培训以满足不同员工的需求，进一步提升员工专业素质，把培训成果转化为企业创新动力。

希望惠尔康的各位小伙伴们能够积极参与，不断提升自身专业能力和综合素质，助力自身及企业蓬勃发展。



未来，公司也将继续致力于丰富培训内容，促进培训形式多样化，开展一系列专项培训以满足不同员工的需求，进一步提升员工专业素质，把培训成果转化为企业创新动力。希望惠尔康的各位小伙伴们能够积极参与，不断提升自身专业能力和综合素质，助力自身及企业蓬勃发展。

收获，心得 4

1. 张文志 (搬运组长)

收获：老师利用我们学员实际管理中的案例，深度分析，和学员互动，我们管理中种种不足以及需要改善提升的地方。财务李经理全面给我分析如何在实际管理中控制成本以及成本对我们企业有和影响？我深深的感触在未来管理中就是和下属一起积极行动力，凝聚力量，为完成公司目标努力！

心得：非常感谢公司给我们基层班组长这个机会，让我在线上系统学习了搬运组在日常管理中的不足和优点，明确了班组长在管理环节中的充当什么角色以及应该发挥各种作用，积极的传达公司上级领导的指令，传授下属并一起完成公司的生产目标、绩效目标等等。

2. 贾磊 (搬运组长)

收获：

1、班组长上岗要求：培训课程使我深刻认识到，作为一名合格的班组长，必须具备扎实的业务素质、良好的沟通能力、组织协调能力和团队领导力。在实际工作中，我们要以身作则，带头遵守公司规章制度，严格执行生产任务，不断提高自身综合素质，为团队成员树立榜样。

2、日常管理：在线上培训中，学习了班组长在日常管理中的各项职责。首先，要注重团队建设，关注团队成员的成长与发展，及时发现并解决团队矛盾和问题。其次，要科学制定工作计划，确保任务的高效完成。最后，要关注安全作业，确保员工的生命财产安全。

3、用POA思维打造高效行动力：POA思维是一种强调团队协作、提高工作效率的思维方式。通过培训，我了解到POA思维的核心在于明确目标、协同分工、实时沟通、持续改进。在实际工作中，我将运用POA思维，与团队成员共同制定目标，明确分工，确保团队行动的高效和有序。

未来计划：

作为一名班组长，个人能力的提升至关重要。在今后的工作中，我将努力提升自身能力，带领团队共同进步，为公司的发展贡献自己的力量。

心得：

这次班组长培训课程让我受益匪浅。在今后的工作中，我将不断提升自己的综合素质，充分发挥班组长职责，带领团队共同进步，为公司的发展贡献自己的力量。最后，感谢公司给予这次培训的机会，让我能够更好地投入到工作中。

3.黄晓琼 (仓管组长)

收获:

- 1、行动力提升：现场班组长不仅要具备执行力，还更要具备行动力，积极改变现有的惰性；
- 2、班组长的角色定位：作为一名管理组长，首先要懂得自己的角色和职责，用经营的理念和思维去做好现场管理；
- 3、管理者的素质与管理能力的提升：素质要求就是我们的观念，行为和习惯的改变才能达到好的结果，班组长在工作中主要起一个承上启下的作用，所以必须提升沟通能力、倾听能力、以及工作中的组织能力、应变能力，只有综合能力得到了提升，工作中才能起到事半功倍的效果；
- 4、做好现场管理：现场管理不仅仅是6s的管理，而是包含了运用早会的作用，目视化的管理；
- 5、管理过程中的问题处理：PDCA循环法的应用，一线班组长的一日管理时间法做好计划，准备跟踪检查，并且做好总结，对工作、管理精益求精。

心得:

2023年10月30日-11月30日，有幸参加了“2023腾飞计划班组长管理能力提升训练营”的学习，通过这次培训，使我清楚的明白班组长要明确自己在班组中的角色及定位和工作的主要职责，还有上级对自己的期许和帮助，员工对自己的期望。

在工作当中逐步实践，是班组在完成工作任务的同时，建立更和谐的班组氛围，使全体班组成员认清发展形势，坚定发展信心，能带领班组成员设定共同、明确的目标，有计划，有步骤的实施。

收获:

- 1.自我管理：角色认识、一日管理标准
- 2.部属教导：不同员工的教导、OJT四部教学法
- 3.问题解决：PDCA的运用、OPL使用
- 4.高效沟通：不同等级间的沟通方法、赞美法
- 5.积极心态：压力的平衡、三级光明思维打造阳光心态
- 6.成本知识：成本的架构、7大不浪费

4.张鹏 (仓管组长)



反思:

- 1、专业知识需增长, 知识储备多办法就多
- 2、管理技能的提升和管理办法的运用, 提高工作效率
- 3、同事之间需互相学习、探讨, 集思广益
- 4、行动力要敢想敢做
- 5、执行力克服懒惰心里, 坚持标准
- 6、加班成本概念, 推广到班组每个组员

未来计划:

账物准确: 盘点核对、发货准确

资源利用: 库区规划、人员安排

管理方法提升: 问题及时改善、PDCA/6定/丰田5问/确定执行标准

管理行动: 敢想敢做、敢管敢表达

反思:

这次培训学习使本人受益匪浅, 学习了不少管理方法。在今后日常工作中借鉴使用, 以达到更好的管理效果。感谢公司的栽培和付出, 人事部门的精心安排, 以及各领导的支持。

通过这次培训让我们的专业能力和综合素质得到提升, 帮助我们更好地应对工作中的挑战和问题。同时, 也增强我们的自信心和团队合作能力, 让我们在未来的工作中更加出色地发挥自己的能力和价值。



FIC2023之旅 探索未来创新趋势

文/唐杨、田一敏、研究开发部

FIC与时俱进，在2023年春天打造了一场食品添加剂和配料行业的产品、技术及信息交流的饕餮盛宴。

展会期间，各展位客流不息、来往客户及合作商络绎不绝，充分展示了疫情结束后经济回归时的活力。同时，本次展会为业内人士提供了一个优质的交流和合作平台，并集中展示了最新的技术和产品。抓住难得机遇，研发部与采购部共派出5名成员前往FIC现场，与现场的参展商互相展示观摩学习交流



FIC2023

顺应潮流 创新求变

唐

研发部

产品的诞生不仅要迎合消费者需求，更要“走出去”，通过与业内人士交流合作，深入了解目前市场现状、掌握优质的行业信息和最新的企业发展思路，拓宽视野，获得更多的创意和灵感，保持在新商业时代下的竞争力及市场反应能力。

田

采购部

此次展会，我们加强了新供应商的交流和學習，更进一步了解市场动态，拓展新的合作伙伴，为企业发展带来更多机会。这次与研发同志共同参展后也开拓了新的视角，通过了解食品产品、品尝厂商提供的食品方案，更明确未来食品领域的风向和前景，以便更好的适应市场，提前做出调整，还为以后采购找到了更多灵感。

唐

研发部

在与展商交流过程中，我们了解到，今年展会产品潮流一句话可以总结为：现制饮品不断推出新口味促进了包装饮品创新。通过借鉴现制饮品元素，迎合消费者多样化口味需求，可以在多样饮品元素中，更精准的筛选出消费者的喜好，丰富消费者在包装饮品中的选择。

花元素

- | | |
|------------|----------|
| 抗氧化无糖气泡水 | 低GI奶茶 |
| 1.玉兰文旦 | 1.桂花龙井奶茶 |
| 2.茶花青提 | 低GI植物基饮料 |
| 低GI咖啡饮料 | 栀子龙眼椰露 |
| 1.蜜桃花芝拿铁咖啡 | |

“高香”是今年现制饮品的爆款秘诀之一，从茶香到花香，层出不穷的新品，其创新的核心离不开“香”。山茶花、茉莉、樱花、玫瑰、桂花、玉兰等小众花香在展会中随处可见，对于产品而言，它们不仅提高了饮品颜值和口感层次，还能增加饮品在香气中的记忆点。

植物基

- 13.可可椰子燕麦露
- 14.阿萨姆奶茶燕麦露
- 15.大麦若叶豆奶
16. Like Milk
- 17.桂花青裸奶
- 18.燕麦香蕉糙米奶
- 19.混合坚果露
- 20.燕麦藜麦豆奶

目前，国内市场上植物基原料多以大豆杏仁、椰子、大米、燕麦为主，并且在牛奶、奶酪、酸奶、冰淇淋、奶精等品类中全面开花。其中，椰基、燕麦饮品的流行也备受瞩目。

总体来看，消费者对“植物基”的期望正在发生改变：它不再模仿或替代动物基产品，而是开辟了独立的细分市场。消费者在各式各样的产品中寻求更具创意的美食和来自世界各地的风味——这将成为植物基应用的新机遇。

咖啡作为今年的热门原料之一，从工艺烘焙度、产地到口味做了进一步细分。同时，咖啡的跨界搭配也越来越流行，如血橙芭乐气泡咖啡、蜜杏花芝拿铁咖啡、咖啡米酒酒酸……果咖、花咖、酒咖等系列跨界混搭也得到了大家的好评与认可。除此之外，咖啡的健康属性也受到了越来越多人的关注，越来越多的咖啡饮品都会加入一些健康元素，如，燕麦、椰子水等。

总之，咖啡作为本次展会的热门原料，不仅在工艺和品质上精益求精，还与各种食材进行跨界打造，成为更加丰富、有趣的饮品选择。同时，健康元素的加入也为咖啡增加了更多选择。



茶饮

小众口味已经成为饮料行业的流行趋势，但好喝依旧是其中的宗旨。在茶饮料市场依旧，除了以往常见的绿茶、乌龙茶以外，鸭屎香、白茶、普洱等小众茶香越来越受市场欢迎。同时，茶叶工艺更加考究，产品更加细化，风味也更独特。

中国拥有种类繁多且可塑性强的香料，今年FIC多家产品方案提及了使用香料搭配口味独特的做法。

展会中展示的肉桂、生姜、罗勒叶、香茅、斑斓叶、薄荷、紫苏叶等香料有着浓郁的香气和独特的风味，可以为食品增添味道和层次感，是适合用于调配多种产品风味的常见香料，为今后产品开发提供了新的视角和思路。

香料混搭



健康风向 一触即发



研发部

展会中有许多独特的口味和产品亮相，通过试吃和品鉴，为我们下一步研发新产品积累了丰富的经验。同时，展会是学习新原料、新技术的最佳场所。通过参展，了解到更多可用原料，学习到最新技术及工艺，为以后研发高质量新产品提供更好技术支持，真是收获满满。



研发部

就是就...，不仅如此！FIC展已经成为世界知名、亚洲最大、国际化程度最高、最具行业凝聚力的食品添加剂和配料行业品牌展览会。本次展会汇聚了来自全球知名企业，集中展现了食品行业前沿创新趋势和未来风向。值得一提的是，在过去3年的疫情催化下，健康正成为趋势。随着健康潮流不断演进，各种新原料和创新配方不断涌现，预示着大健康产业将迎来发展黄金期。这使得产品创新将得到更深入的升华。



采购部

就是就是。展会上确实有好多好吃的。

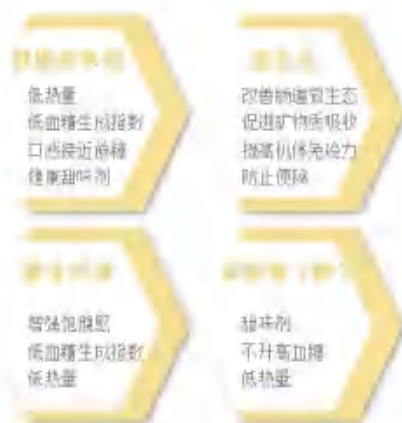
那么在FIC2023展会上有哪些原料正在成为热门？让我们来一一盘点！



健康糖新故事

随着消费者健康意识的增加，糖的种类和用途也愈发多元化：有作为低热量、低GI的糖类替代，有保护肠道、增强抵抗力的益生元、有增强饱腹感，提高肠道蠕动的膳食纤维，有低GI的淀粉糖。

与此同时，FIC 2023 展会上对甜味剂有了更细的划分：0卡0脂、0卡有脂、0脂有卡，是否天然等。目前罗汉果、甜菊糖苷及其改良版（葡萄糖基甜菊糖苷）应当算得上是糖届的一代新星，正在成为饮品行业的配方焦点。阿洛酮糖依旧被作为主推产品出现在很多展位宣传位上，但在国内未获批。



如今，“0糖”已从“创新”沦为“标配”，产品的创新需要更多加法“加法”。益生元、膳食纤维的应用就是一个例子。这些附加属性不仅可以满足人们对低糖需求的同时，更能够提升产品的营养价值及健康效应，成为市场新亮点。未来的饮品行业中，将“加法”作为创新策略的选择之一，开发出更多更健康的产品，可以更好的满足人们对高品质生活的需求。



“天然”让食品回归真实

消费者对“天然”的诉求日益高涨，当下人们更加注重产品回归真实，回归“自然的”色彩。

天然植物提取物是从天然的植物中提取出具有特定功能的成分，如保湿、抗菌、抗氧化等，这些成分不仅具有天然、绿色的特点，也更容易被人体吸收利用，与人体更加协调。



展会中有各式各样的天然色素，其中包括胡萝卜素、番茄红素、叶绿素、辣椒红、红曲红等。这些天然色素主要来自于动、植物和微生物，不仅对人体无毒无害，部分天然食用色素还具有营养保健作用，有助于营造健康的食品形象。相比于传统的合成色素，天然色素更加安全、无毒、无害。目前，越来越多的消费者开始关注健康和环保问题，对于含有天然色素的产品会更加青睐。

功能成分渗透消费者意识

近年来功能性产品蓬勃发展，背后是消费者养生意识的推动。展会上的功能性原料层出不穷，且品类功效更加细化。植物提取物系列、动物提取物系列、水果粉系列等，都被广泛应用于体重管理、口服美容、运动营养、关节健康、免疫健康、心血管健康、消化道健康等热门产品应用方向。



后生元未来可期

益生菌一直是FIC中不可或缺的角色，自疫情以来，益生菌在国际上的研究热又上了一个台阶，其功效不仅局限于肠道保健，还能够改善免疫系统、调节情绪等方面。由于益生菌在维持肠道健康等方面的独特作用，它们被广泛应用于食品、饮料等领域。

近年来，后生元也逐渐成为FIC中的新星。后生元的作用与益生菌类似，但其效果更加明显，能够提高肠道耐受性、增强肠道免疫力，调节血糖、血脂等方面。相比于益生菌，后生元更容易制备，更加稳定，也更方便应用于产品中，因此在未来的开发中具有极大的潜力。

后生元优势

- 1 具有安全性 经研究证实安全无毒
- 2 直接快速功能性 无需长期口服定植
- 3 无人群限制 各种人群适用
- 4 保存性 保质期更长保存便利

国际食品法规认为，后生元成分由多种活性成分组成，具有多种功能特性。目前已发现后生元可调节、维持肠道菌群、调节、免疫调节、调节、代谢调节以及调节免疫功能等。日本研究证实，经过研究证实后生元成分，能够有效调节肠道菌群，同时还能调节肠道菌群代谢产物，从而调节肠道菌群。

后生元——活性益生菌的新突破

2019年，国际益生菌协会 (IAPAC) 在《自然综述》发表了关于后生元 (Nature Reviews Gastroenterology & Hepatology) 发表了关于后生元的研究成果，把后生元定义为“在宿主肠道中起作用的代谢产物或成分”。

研究发现，后生元对于调节、维持肠道菌群、调节、免疫调节、调节、代谢调节等方面具有积极作用。后生元不含有菌体，成功跨越了肠道屏障，直接进入血液循环，调节、免疫调节、调节、代谢调节等方面具有积极作用。后生元成分由多种活性成分组成，具有多种功能特性。目前已发现后生元可调节、维持肠道菌群、调节、免疫调节、调节、代谢调节以及调节免疫功能等。日本研究证实，经过研究证实后生元成分，能够有效调节肠道菌群，同时还能调节肠道菌群代谢产物，从而调节肠道菌群。

FIC2023的圆满落幕，未来的食品行业发展方向仍需不断学习思考。作为研发人员，我们需要保持持续的学习和探索精神，不断丰富自己的知识储备和技能水平。关注市场变化、行业发展趋势和新技术，不断挑战并创新现有的研发方式，从而开发出更具竞争力、更加出色的产品。

设备改善一点点 劳效提升一大点

文/制造事业部 文超

题记：阿基米德曾说过：“给我一个支点，我可以撬动地球。”小小的一个机台改造，让杠杆原理为生产带来巨大便利。在can&pet，也有许多创新改善项目，它们像一个个“支点”，撬动着生产流程优化，促进产能劳效的提升。

细致思考 提高效率

CAN装筐杀菌，杀菌完成后卸筐产品是两个岗位，但需要循环使用同一产品隔板，及卸筐使用完后的隔板需要放在专用筐里通过人力，通过专用轨道及两个转向转盘送至装筐岗位，费力又费时间，通过改造，使用输送链自动送至装筐处，减少了员工的工作强度。

装筐的岗位也进行了改造，原来的进罐方式容易倒罐造成不良品，现在装筐产品行走加装夹板固定罐子，同时保护着产品进笼，减少倒罐造成不良。

改善前



隔板更换靠人工操作，产品进筐时在压罐过渡处会倒罐。

改善后



加装隔板输送，运行时自动送板至装筐处；装筐产品行走加装夹板固定罐子，同时保护着产品进笼，减少倒罐造成不良。

改造完成后不仅仅是改善了员工的劳动强度，也提高了效率，减少了不良品，让员工把更多的时间放在产品品质及提升岗位技能上面。

持续改善 夯实品质

为解决瓶口糖斑问题，PET加装了洗瓶口水设备，启用以来效果良好，但有时水温因是热水，冷水，两条管分别入水桶，进水压力不同导致温度有波动，怎么能达到完美状态，PET团队开始的时候考虑用加热板片比例阀等成套加热水设备来控制，但此方案成本较高，能不能用很少的成本解决这个问题？考虑到因不同的产品有不同的温度标准，但是，这个标准温度是规定了不能低于多少度，不需要很精密的调整，考虑此限制条件，就改造管道热水，冷水由同一管入桶前定制了一个可调节混水阀，小小的改善启用以来使得温度稳定，调节便利。以少几倍的成本解决了问题。

改善前



改善后



结语

机台优化改善项目这个“支点”，将效率向上撬动。“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江河。”我们致力于减少同事们的体力劳动，提高效率，降低成本，夯实品质，每天进步一点点。…我们还有更多的“支点”改善，正在进行中……

书香文化，传递你我

文/人力资源部 胡妙芬

在知识经济时代，持续学习和知识分享不仅是个人职业发展的基石，也是企业创新、竞争和可持续发展的关键。公司一直提倡和鼓励读书，让公司和个人可以更好地适应不断变化的环境，实现长期的成功和成长。



Reading Corner 金源阅读角

线下：金源总部的一排排书架，存放各类与业务相关的书籍、杂志和专业文献，方便员工借阅和阅读；



《跨越不可能》

4大技能，促成巅峰表现

作者：[美] 史蒂芬·科特勒
出版社：中信出版社

线上：由人力资源部主办的首届“跨越不可能”线上读书会于2023年5月28日开启，本次活动吸引了50余名学员参与其中，邀请了资深翻转师，帆书厦门运营中心的徐君宝老师带领大家领读《跨越不可能》这本书。

这本书的作者综合前沿神经科学研究成果，总结出7个提升创造力的策略，5步学习法，9个心流触发器……完成高难度目标，成就非凡，其实有一套可实操的方法。

读书会成为了跨部门沟通和协作的平台，有助于打破信息孤岛，促进知识的传播和应用；可以持续地引入新知识，激发员工的思考和创新。

智享学学习平台，致力于提供丰富的电子书籍资源，以满足广大员工的学习和研究需求。我们不仅重视资源的积累，更注重知识的传播与交流。为了营造一个持续的学术交流氛围，我们特设读书推荐及心得分享文化之家板块，并长期保持其开放状态，以便鼓励员工之间的深入沟通与思想碰撞。

我们的员工群体积极参与到这一知识分享的活动中，不仅主动阅读各类优质书籍，还热心地将他们的阅读体验和收获，以及对于所读之书的深刻见解，通过分享的形式，传递给更多的同事。这种积极的分享精神，不仅丰富了我们的知识储备，也加强了团队成员间的互动，促进了知识的流动与创新能力的提升。

淡季不“闲”之技能比“武”

文/物流部 林玉贺



在制造业中，淡季是每个工厂都会面临的问题。在这个时期，销售量下降，生产效率也相应地降低。然而，这并不意味着工厂的员工们就可以放松了。相反，在这个时期，技能竞赛可以成为一种有效的工具，以激励员工提高生产技能和操作效率。接下来让我们将目光转向竞技场那里充满了紧张、刺激和挑战。



领导动员讲话

整个讲话过程中，领导们的言辞慷慨激昂，充满了自信和热情。他们的讲话让在场的每一个人都感受到了领导们的期望和鼓励，强调了团队协作的重要性。



赛前准备

赛前准备至关重要。参赛者们需要在比赛前进行充分的准备，包括对设备、工具的熟练掌握。此外，他们还需要进行团队协作和沟通，制定详细的比赛策略和计划。

竞技进行时



比赛进行时，参赛者们全神贯注地投入比赛，展现出他们的实力和技巧。气氛紧张，参赛者们承受着巨大的压力，但同时也享受着竞技带来的乐趣。

团队合作显得尤为重要，参赛者们紧密协作，同时也激发了更大的潜力。这场竞赛不仅考验了他们的技能水平，还考验了他们的心理素质和团队合作精神。

在激烈的技能竞赛中，参赛者们用精湛的技艺展示了自己的实力，同时也激发了更大的潜力。

竞赛结果

经过紧张而激烈的比赛，所有的参赛选手都展现出了出色的技能和团队合作精神。最终，迎来了我们的颁奖环节。



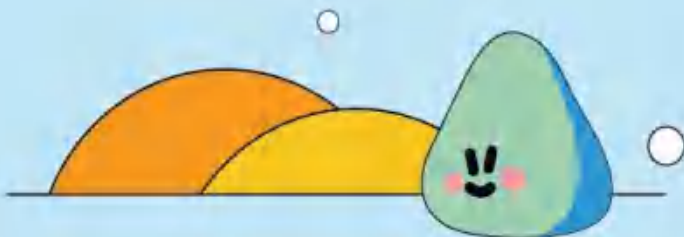
总结与展望

通过这次比赛，我们更加深入地认识到团队协作的重要性，以及不断学习和创新的价值。我们将会把这次比赛的经验和教训应用到日常工作中。

展望未来，我们将继续努力，为工厂的发展贡献更大的力量。我们将继续加强团队协作，提升技术水平。相信在大家的共同努力下，我们将会取得更加辉煌的成就。

以赛促学 以赛促练

文/制造事业部 文超



为了展示瓶装&灌装车间人员操作的技能水平，增强员工学习其他岗位技能的兴趣，丰富员工的生活，灌装车间&瓶装车间员工在人事部周密策划、洪总悉心指导及车间主管的协助下在去年12月生产间隙，陆续在车间举办技能竞赛。本次技能竞赛主要分为套标机穿标，解糖袋，包装4*6牛奶花生三项。

领导赛前动员及比赛规则讲解

赛前，灌装车间郑处长，瓶装车间王处长希望大家赛出水平，赛出友谊，赛出风格，取长补短，愿成绩与风格同在，友谊与欢乐并存，还详细介绍了比赛规则，预祝比赛圆满成功。



套标机穿标

把瓶标从储标盘起穿过驱标轮-缓冲区-定位电眼-刀盘等狭小的位置，最后要切一张完整合格的瓶标，在加油声中，巧妙的把瓶标形如流水般一穿到底，两手同时操作，一张漂亮合格的瓶标就切出来了。经过激烈的角逐，套标机操作员刘生伦巾帼不让须眉以优异成绩获得冠军，赛后还和同事分享比赛心得及操作技巧。



解糖袋比赛

规则是解开10个白糖袋线口，谁用时最短者获胜，考验不仅是眼力，还要心灵手巧，参赛者翻手之间一根根白线从糖袋脱落。谁说大男人不会穿针引线？调配操作员郭赞林，以一分22秒解开10个糖袋获得冠军。



包装4*6牛奶花生

4*6包装的牛奶花生，比赛规则很简单，每人5件24人的牛奶花生改装成4*6，时间最短者获胜，这是技巧和速度的比拼，这是心态和经验的积累，每一步的动作练到极致，简单，干净，不拖泥带水，方可和高手一较高下。

最终刘生伦以4分44秒的成绩获得冠军，以不到一分钟的时间完成一件产品，赛后采访问她为什么你这么快，她谦逊的说：唯手熟尔！

经过本次竞赛，进一步激发了员工学规程、练本领、比技能的热忱，达到了以赛促学，以赛促练，以赛促干的目的。更多的是看到自身的不足，取长补短，为高效的工作奠定坚实的基础。



走出去——物流学习交流

文/物流部 黄焕高、纪李、林玉贺



学习计划

物流市场需求增加，物流企业快速增长。随着经济发展方式转变和产业升级，物流运行模式不断出现新变化。

23年HEK物流实现同比去年降本增效(运费下降&时效提升)双目标，得益于内部产销协同-计划有效落地；配送末端物流服务商使命必达的加持。金秋十月，开启内部总结检视，外部学习蓄能。

NO.1 安通物流

在安通及港务公司的陪同下，现场学习走访了，堆场管理、箱柜管理、货轮靠泊、吊机装卸、场内转运等。

其中，客户、集装箱管理，采用柜号身份十条码绑定机制管理。堆场、柜子位置采用储区、储位、定位模式。

货轮的停泊靠港，要综合考虑潮汐、码头水深、货轮载量、吃水深度。目前智能无人化码头仅是未来的方向，在码头智能改造、精度要求等，还有很长一段路要走。

探讨学习了23年主要海运流向货源，23年同比及24年预计。



NO.2 闽运兴物流

用2个点营业额做企业文化建设，对于实体经济已是不多见。对服务型物流公司更是不可思议。文化墙、司机之家、员工活动室，花\$的能解决的并非难事。难的是长期的文化沉淀转化，这是一项长期坚持水滴石穿后泉眼-涌的过程，走入闽运兴会让你感受到这是家有灵魂的物流公司。



NO.3 快豚物流

从餐饮外卖到“万物皆可配送”，同城配送的服务范围履涵盖到人们生活所有，线上线下一体化的O2O模式也被用户和商户更广泛地接受和使用。即时配送行业从诞生到发展至今，其发展也经历了不同的阶段，在国内也形成了较为集中的市场格局，伴随着市场的扩大和众多选手的纷纷入局，各种配送模式也不断形成。





NO.4 中谷、信风海运

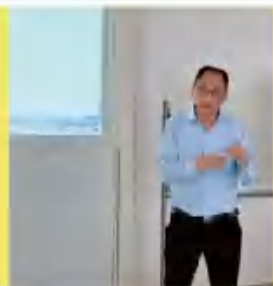
中谷是惠尔康海运物流第一家由货代物流转船公司合作的海运公司，对于中谷而言也是第一家快销、第一家直营客户。合作初期，双方成立专门的项目小组负责，紧密配合，每天检视、共享全程所有的集装箱动态。实现快速转型，服务不落。为双方此模式的推动，奠定了基础及信心。图7



整合HEK原物料到厂海运货源，中谷给到最优惠的价格。实现双赢-HEK降低采购成本或用原物料的柜量反冲成品的优惠折扣价。对于中谷实现工厂送原料海运柜卸货后，同厂装成品减少空跑成本。



走访心得



焕嵩总：

拥抱未知，改变&创新
--不一定成功，但一定能跟上时代的步伐。



纪李：

走出去，面对面的互相学习、交流、探索；打破甲乙壁垒，共同寻求“你好，我也好”的合作契机以建立长期稳定的合作关系。



萍姐：

进入淡季，内部总结复盘，外部学习拥抱变化；通过实地走访来全面了解物流商的运输网络、信息系统、物流市场的最新动态和趋势变化、不同物流商的服务标准和价格体系。从而可以更准确地评估物流商的综合实力和适应能力、行业情况；为未来的合作做出更为明智的决策！



美兰：

抢占引领未来的高站位、风生水起的大创新，给我们以强烈的力量震撼，必须坚持智造未来、智赢未来，增强遇见未来、接近未来的创新自信。—24年海运小高柜有望全面展开。

本文节选自惠尔康人微信公众号《走出去—物流学习交流》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。

#04、

STAFF HOME

ANNUAL 2023

员工之家

惠尔康大家庭致力于创造一个温馨、和谐的工作环境。幸福、欢乐、关怀总是围绕在身边。让每一位员工都能在这里找到归属感，共同为实现公司的发展目标而努力。

通过多彩多样的团建活动和旅游激励计划，迎接新加入的生力军，同时也为即将荣休的同事举办温馨的欢送会。每个月都以特别的方式庆祝员工的生日，而一年一度的传统周年美食节表彰庆典更是公司文化的一大亮点，让员工在共同庆祝中感受家的温暖和公司的关怀。



- 暖心相伴，快乐共享



暖心相伴，快乐共享

倾听“新”声，凝“新”聚力

文/人力资源部 陈苑琳

新员工是每个公司新鲜血液和新活力的来源，也是公司持续发展的基础。

9月22日下午，公司在同安工厂研发楼为惠尔康新生力量举办了一次“有温度”的活动，以互动座谈会的形式，集合公司销售、工厂、职能的新员工小伙伴们，提供4其相互交流、分享、展示自我的机会，收集新员工反馈与建议，给予正向支持、鼓励与指导。

伴随着欢快活泼的音乐，新生力小伙伴们入场就被簇拥着在纪念板上留下自己的签名，在背景墙前、手拿手举牌在镜头前留下了自己青春洋溢的笑颜，“年轻醒着拼”“青春不服输”，你是否有感受到他们元气满满的新力量呢~

为倾听新生力的心声和想法，我们准备了精美礼品，通过宝箱抽取问题、掷骰子选择等玩法，让新生力小伙伴们自由发言，分享自己的问题困惑、工作心得和未来规划，谈感受、聊理想、表态度。



2023 · 新生力活动

金秋九月，丹桂飘香，月满人圆，厦门作为闽南博饼文化发源地，博饼也是闽南一年当中最热闹的节日之一，适逢博饼季，公司也为新生力量准备了博饼活动，“状元是我的！”你也太强了吧，运气真好！快给我吸一吸好运”，现场一片欢声笑语，新生力小伙伴们都骰声欢喜，投掷之间，好运自来，斗阵博饼在此刻，惟愿欢声永留存。

活动结束后，新生力们纷纷表示：

采访汇总

- 参加这次活动深刻体会到了公司“革新聚力 拼搏致胜”的企业文化与对我们新员工的关怀与期待
- 活动很丰富很有趣，让我感受到了惠尔康和谐融洽的氛围，很完美的体验
- 在这个博饼季，让我们更好的感受公司的文化氛围，更快的融入惠尔康这个大家庭



蒋依婧：尽管工作十分忙碌，但在人事部门工作，我学习了很多与员工相关的知识和技能。同事之间像家人一样，相互合作、互帮互助，拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。



孙玉雪：从推广小白一路走到现在，我想说：感谢惠尔康，给予我舞台让我锻炼与提升。回顾自己在惠尔康的成长轨迹，受益匪浅，同时也感悟颇多。



谢倩言：在这里，我感受到了家的温暖和团队的力量。领导和同事为我提供了舒适的工作环境也时刻关注我们的成长和发展，给予我耐心的指导和帮助。让我很快融入到这个大家庭中。



刘俞宁：入职已经三月有余，我作为一个小白，对从未做过的工作正从忐忑不安走向得心应手。在这段不算长的时间里，我的心绪已悄然发生改变：或得益于公司细致、全面的学习平台，或感动于领导、前辈、同事们真挚的热情，我对未来的茫然渐少，对未来的期待已然更多。

我们一本正经地搞团建

文/人力资源部 胡妙芬

生活偶尔需要一些野路子，在没有天花板的地方，找寻自我，拾景山间，放下工作的压力，过一次向往的生活，轻松自由，治愈浪漫。人力资源部小分队，经过三个多小时的动车，抵达了泰宁开启今年的团建。入住酒店后置放好行李，去了当地的农家乐吃完午餐，便开启了旅行的第一站。

HAPPY

第一站：泰宁古城



素有“汉唐古镇、两宋名城”之美誉的泰宁古镇和尚书第，我们的小团队漫步在泰宁古城。感受状元之家的千年文化魂魄精神，也欣赏了布局严谨，制作精良江南地区保存最为完好，规模最大的明代民居古建筑群落，被誉为“江南第一民居”的尚书第。

第二站：寨下大峡谷



一进入景区我们就被周围的山峰和奇特的地貌所吸引，许多奇特的岩石和石柱，它们形态各异，让我们惊叹不已。近处的溪流潺潺流淌，空气中弥漫着清新的气息。

下山后我们来到餐馆，品尝当地特色豆腐宴。泰宁豆腐宴是泰宁的特色美食之一，它是一种以豆腐为主料，配以各种蔬菜和肉类制作而成，营养丰富，制作工艺独特。以细腻、滑嫩、鲜美而闻名于世。

第三站：泰宁大金湖



泰宁大金湖是福建泰宁县的一个5A级景区，乘船在湖面上欣赏着奇峰异石，让人感到无限宁静和舒适。它的山水之美、文化底蕴都深深吸引着我们。

最后一站上清溪，体验竹筏漂流的乐趣，穿上救生衣，坐上竹筏，开启我们的漂流之旅。清澈的溪水从山间流淌而过，两岸翠绿的竹林和青山相映成趣，体验到了刺激和乐趣，也领略了泰宁上清溪的美丽山水。

最后一站上清溪



To Do

上清溪体验竹筏漂流的乐趣。

穿上救生衣，坐上竹筏，开启我们的漂流之旅。清澈的溪水从山间流淌而过，两岸翠绿的竹林和青山相映成趣，体验到了刺激和乐趣，也领略了泰宁上清溪的美丽山水。

团建是现代企业管理中不可或缺的一部分，提供了团队沟通的机会。使得员工更好地了解彼此，并且更容易相互理解和合作。相信这次旅行的经历会成为我们美好的回忆，也会激励我们在工作中更加努力拼搏。

携手并进共创辉煌

文/事业一部 潘婉静、曾莉萍

阳光正好，秋风拂面乘着初秋的微风，我们奔赴山海，向心而行。最好的生活方式是和一群志同道合的人，一起奔跑在奋斗的路上，回头有一路的故事。

相聚也许会迟到，但永远不会缺席。趁着淡季，我们整装待发。怀揣激动的心情，开启漳州所团建活动，前往我们的目的地—六鳌翡翠湾，远离城市的喧嚣，告别紧张的工作。今天，我们不谈工作，只谈笑风声。



破冰热身互动

在团建活动开展前，教练员通过互动游戏，大家打破了生疏和尴尬，快速融入在了一起。

将团队分成三个小组，由各小组进行选队长、起队名、定口号、摆队形，让每一个小组都更具有生命力。

通过简单的趣味热身，“强者队”、“打击队”、“战狼队”三个小组迅速进入状态，在一次次协作中、交流中、拼搏中增强默契、释放压力、绽放精彩。



趣味飞盘

让飞盘在团队成员之间传递，最后成功接住飞盘的团队获胜。

每个小组都通过不断的尝试，找寻办法，在一次次失败中总结经验，最终以统一口号、整齐抛出、迅速接盘，这样不断循环，直到完成目标任务。

游戏过程中，协调合作很重要，任何一方的单打独斗都将无法在比赛中生存，每一个得分都需要队友的配合，每个人都参与其中，能有效提高团队的凝聚力。

这个项目不仅仅是锻炼团队合作和协调能力！通过飞盘的传递，我们还可以培养团队成员的反应速度和判断能力。能增进团队成员之间的感情，让大家更加默契地合作。

赛龙舟比赛：锻炼团队合作能力、沟通协调能力和团队凝聚力。队员通过团队协作配合带动赛龙舟游戏道具在跑道上极速前进，再和队员接力往返，用时最短者为胜。

现场既激情如火，又温馨和谐，队员们个个精神抖擞，热情洋溢，平日工作紧张忙碌的心情一扫而空。



赛龙舟比赛

每队都在认真的投掷飞盘，都想着怎么才能投到最高分9分，每投到一个相应的分数大家都会相继鼓掌，传递好运。

此次比赛即精彩又搞笑，大家在投掷飞盘的时候，有的直接飞到旁边的观众，有的左比划右比划都没投出手中的飞盘，现场被欢呼声和笑声热闹起来，大家都玩得很开心。



哨声一响，一支支9人小团体迅速运动起来循环传球，球接力作为一种团队合作活动，不仅能够锻炼身体素质，还能够激发团队精神。它通过沟通协调、个体与团队平衡、凝聚力和信任感以及参与和奉献来培养团队合作的能力。只有通过团队合作，才能在激烈的商业竞争中取得成功。



通过三个成员进行组合，由两边的人同时迈左脚，中间的迈右脚，这样就避免了中间队员左右为难的情况发生。通过简单的练习后，进入激烈的比赛。

随着一声哨响，强者队第一组队员率先出场，三个队员你架着我，我揽着你，磕磕绊绊地向前奔去，但是随后的第二组和第三组队员配合默契行进速度很快。

通过这次团建活动，不仅让大家在繁忙的工作之余锻炼了身体，同时还为大家搭建了相互沟通和交流的平台，释放日常积累的工作压力，缓解身心上的疲惫，增加团队凝聚力、向心力和员工的归属感。积力之所举，则无不胜也，众智之所为，则无不成也。相信通过这次团建活动我们每一个人都能以积极向上的态度去面对生活和工作中的挑战和机遇。



飞盘九宫格



乒乓球接力赛



三人四足



潮汕之行，体验文化与味蕾的双重碰撞

文/研究开发部 唐杨

为给研发部小伙伴的工作及生活注入激情与活力、丰富大家的文娱生活、提升团队的凝聚力与向心力，2023年9月22日-23日，开展了两天一夜的潮汕团建活动，这也是研发部首次踏出厦门的一次真正外出活动。

9月22日上午，小研发们相约高铁站出发，经过2个小时左右的路程，我们来到了浪漫的海滨城市——潮州。



美好旅程，由一场潮汕特色美食——牛肉火锅开启。

在微微冒泡的汤里，趁着热气下一碟肉，鲜嫩的牛肉在汤锅中翻滚，肉香四溢。只需短短几秒，鲜香在口腔中蔓延，细嚼慢咽间，牛肉的鲜美与清热的汤底相融，沾上配酱更升华一切，令人陶醉。每一口都是对潮汕味道的狂热追逐，让味蕾感受到了细腻多层次的滋味。



玩转西马路口 领略老城韵味

饭后，我们继续踏上旅程，前往彷如电影镜头里的老街老巷——西马路口。这样的一条街，环顾四周完全谈不上“精致”和“美”的地方，却让人感到无比自在，走进西马路的街道，宛如在电影中漫步。

从街头到街尾，沿路都是各式各样的美食及点心，牛肉丸、蚝烙、狮头鹅、咸水粿、番薯芋……忍不住买一碗石花糖水，都是潮汕记忆的味道。



千年名刹 感受香火鼎盛

穿越牌坊街，在繁闹的街边分叉口不过数百米的位置，就是开元寺。还没到寺院门口，就已闻到从寺庙中飘出的阵阵香火气息。带着虔诚之心，信步而行于其间，其清静的内涵、巍峨的气度，不禁让人内心肃穆。

粤东地区第一古刹，有“百万人家福地，三千世界丛林”之美誉。至今仍保持着与日本东大寺相似的唐宋宫殿式建筑壮严肃穆的风格。至今已有1260多年的历史。

潮州开元寺，既保留唐代的平面布局，又凝结了宋、元、明、清各个不同朝代的建筑艺术，当之无愧于“岭南地标性古代建筑艺术明珠”之美誉，堪称是所有开元寺中的异数。

畅游牌坊街 感受古韵沉淀

牌坊街，是潮汕地区的历史遗存，好像将我们带回了千年前的时光。漫步其间，仿佛闻到了古老的味道，看到了历史的印记。





漫步江畔 畅享自然之美

伴随着欢声笑语，我们一路走走停停，穿过广济楼就来到了滨江长廊，这里是一处充满历史沧桑却又富有现代感的风景线。安静的站在江边桥上，午后的江风清爽湿润，迎面感受自由的感觉。放眼望去，可以将广济桥尽收眼底。



炫彩夺目灯光秀 视觉盛宴

晚上，音乐在韩江两岸响起，灯光秀就开始了，吸引了许许多多的游客。

随着音乐响起，凤城夜色被炫彩的灯光点亮，山水起舞、古桥斑斓，一江两岸灯光美景交相辉映。璀璨的灯光随着鼓点不断变换，让人目不暇接，陶醉其中。



乘兴而来，尽兴而归。一群人，一起旅行，一起成长，所遇皆是美好。这是一次充满意义的经历，让我们近距离地感受到潮州的文化底蕴。

未来，我们将更加注重团队建设，努力追求卓越，不断提升个人实力和能力，践行“工作有激情，做人常修行。”努力为公司发展做出更大的贡献。

本文节选自惠尔康人微信公众号《潮汕之行，体验文化与味蕾的双重碰撞》，欢迎通过公众号检索文章名称，获取完整资讯。



我们在一起，就会了不起

文/财务部 黄丽

金秋时节，为了让大家换一个环境，呼吸新鲜的空气，放松心情，感受别样的旅程。我们出发去团建。

长汀，古称“汀州”，它是福建五大州、八闽府之一，是闽西客家的首府，是红旗跃过汀江的地方。这样一个充满了绿色、红色、古色的小城，是值得我们去走走看看的。

在厦门北集合，动车直达汀州南，作为导游的我，提前联系好了包车，大家坐在车上，看着窗外的景色不断变化，期待值达到顶峰。到达民宿后，大家先自行整理。天公作美，下了一场及时雨，原本炎热的天气，在雨后变得凉爽起来。我们出发去吃午餐，沿着古城的道路，慢悠悠地走，酒足饭饱后，便来到了我们的第一景点。

八喜馆，也是客家民宿博物馆，陈列了客家婚嫁、丰收等八喜的相关展品，再往前走，到了古朴雄伟的汀州古城墙—济川门，爬上城墙，登高望远，一览无余。沿着城内走，我们经过了文庙，城隍庙，来到了瞿秋白纪念馆，此处有纪念碑和纪念馆，是一个缅怀先烈的地方，看着那些历史文物，心情有些沉重，或许天气也被这个情绪所感染，慢慢下起了小雨。

饭后，大家稍歇片刻便出发去坐游船，从惠吉门码头出发，途经宋慈航栈，太平桥，映月亭等，有裸眼3D秀，同时雾气弥漫，如临仙境。



丁屋岭，是我一直好奇的地方。传说村口有两只螭蚣一直守护着，使得这里四季无蚊。从入口进去，清风徐来，给炎热的天气带来了一丝凉意，人眼皆是黄泥墙、灰砖瓦、木房子等组成的古村落。原生态的环境，依山而建，可以闲逛半天，里面有着红色气息的老古井、红军斗笠社旧址，也有不可多见的打铁铺、裁缝铺，更有村里的老人在打糍粑，香甜软糯。

午后，我们来到下一景点，位于南大街的卧龙书院，白墙青瓦，古木参天，扑面而来的书香气，沁人心脾。卧龙书院始于南宋，朱熹、王阳明等历代大儒曾在此讲学，现有讲坛、文昌阁、求真馆、藏经楼、龙学馆，其中龙学馆是成龙所捐赠的徽派建筑。书院内置各大名家的字画，更有天圆地方等古建筑特色。



随后，我们开启了红色之旅，大伙一同前往长汀博物馆、苏维埃政府旧址，这是以前的汀州试院，是红色与客家文化的结合，更有福音医院，毛主席故居，云骧阁等红色文化旧址。

短暂的长汀之旅，让我们欣赏了古城的建筑美、风景美、人物美，用这些美转化成能量，以达到更好的工作状态！

追寻红色记忆，传承红色基因

文/建设工程项目部 吴斌权、事业一部 张焕全

为了进一步加强红色教育，缅怀革命先烈的丰功伟绩，寄托对革命先烈的哀思，培养大家的爱国主义精神和高尚情操，现开展了“弘扬烈士精神，赓续红色血脉”系列纪念活动。惠尔康党支部在8月份就筹划，经报请公司及上级党委同意，结合公司产销季度，确定在9月15~16日进行“追寻红色记忆，传承红色基因”进行一次主题党建活动。



01瞿秋白英雄

9月15日上午大雨滂沱，我们怀着崇敬的心情来到长汀的罗汉岭，是中国共产党早期领导人之一、卓越的无产阶级革命家、理论家和宣传家瞿秋白的就义地。在政治革命领域，瞿秋白是探索适合中国国情的革命理论和革命道路的先行者，作出历史性贡献。在思想文化领域，瞿秋白同样作出开拓性、首创性的贡献。在短暂的一生中创造多个“第一”。



02杨成武英雄



但随着革命的脚步，我们又来到了开国上将杨成武纪念馆，杨成武将军作为长汀人于1928年参加革命，身经百战，是我军的著名将领。革命战争年代，他智勇双全，能征善战，功勋卓著。1955年授衔上将。长征途中，他指挥红四团指战员，突破乌江天险，粉碎了敌人堵截红军的计划。



名将是在战争中锤炼的，百战名将，百战成名，只有经过九死一生的以命拼搏，只有经历血肉横飞的惨烈，才能体会到“一将功成万骨枯”的沉重，也让我们体会在当时的险难险阻中，英勇献身的大无畏精神，敢于亮剑，敢于冲锋上阵，乃至为推动中国革命胜利，为推进人民军队的革命化、现代化、正规化建设，为保卫我国领土、领空、领海安全都作出了重要贡献。

参观博物馆

福建省苏维埃政府旧址座落于长汀县城兆征路，原为汀州历代考试场所，1932年3月18日福建省第一次工农兵代表大会在此召开，通过了《实行劳动法令》、《土地问题》、《军事工作》、《财政经济问题》、《苏维埃建设问题》等决议案，成立了福建省苏维埃政府。



苏维埃政府也是长汀县博物馆，在馆内的客家博物馆。了解到了长汀的变迁，客家人的风土人情，以及中原汉人五次南迁的示意图，引得我们伫立图前追根溯源；也看到了令人叹为观止的名胜古迹，如汀江龙门、双阴塔等以及长汀的传统文化。

我的见习/感悟

吴斌权：

通过本次红色主题实践活动，全体党员在思想上受到了深刻的洗礼，并增强了政治自觉。要坚定不移传承“听党话、跟党走”的红色基因，学习革命先辈的精神，艰难困苦的优秀品质，时刻秉持奉献精神，未来在理论学习与日常工作学习贯通融合，全体党员一定会成为公司各部门的先锋模范，为公司日后的发展注入新活力，为公司持续告诉增长贡献力量。

发展对象张焕全：

厦门惠尔康党支部黄焕高书记的关心、关爱和指导下，对共产党的认知发生了很大的变化：通过此次活动，开阔了视野，增长了见识，使我又一次受到了深刻的爱国主义教育和革命传统教育，使我们真切地感受到了革命先烈们抛头颅、洒热血的英雄气概，经历了一次梦魂般的心灵涤荡，深切体验到今天生活的来之不易。使我更加明确自己的责任，明确了今后努力的方向，在21世纪的今天，我们一定要继续发扬革命传统、保持革命本色，继承老一辈无产阶级革命家事业，与时俱进，抓住机遇，开拓创新，把这次接受教育的经历与感受带到工作、生活、学习当中来共同分享，共同进步。



通过这次参观学习，更加坚定了我跟共产党走的理想信念。我一定要努力争取加入中国共产党，更好地为人民，为社会做一些有益的事情。只有讲奉献才能充实人生，只有加强责任意识、服务意识，甘于奉献，为人民群众服务，才能最终实现人生的价值。

惠尔康中秋联欢晚会

文/制造事业部 文超

为共享中秋喜悦，让员工能够感受到惠尔康大家庭的温暖，2023年9月27日晚，惠尔康供应链—产销管理部 PET&CAN工厂 动力部联合举办了一年一度的庆中秋博饼晚会活动，此次聚餐晚会有近300余名来自五湖四海的惠尔康人欢聚一堂，举杯邀月，共品美味佳肴，共度美好时光。

为了办好这次跨部门的晚会，确保让员工过一个难忘美好的中秋，9月18日PET&CAN总监洪总，产销管理部黄总召集部门的各负责人对这次的活动进行商论，确定生管洪经理为晚会总策划，分配任务。

本次晚会活动很荣幸邀请到了各部门领导：

人力资源部：庞冬云总监、丘志芳经理；财务部：张晖蓉总监、叶玉针经理、李翠禾经理、苏巧珍经理；对外关系部：陈颖总监；总办：冒锋总监；研发部：林小秋经理。他们为惠尔康员工送上节日的祝福，在这中秋佳节之际，黄总，洪总，叶经理代表，员工感谢公司开创者叶董及叶总，同时祝福惠尔康蒸蒸日上。

闽南素有“大中秋、小春节”之说，每逢中秋，闽南人不是在博饼桌上，就是在去博饼的路上。



这次部门不仅准备了王中王神秘礼物，扶元的购物卡，还精心准备了各种员工生活可以用得到的各种日用品，在紧张激烈的角逐中，丰厚的奖品花落各家，精致的生活用品，购物卡，食用油，每件礼品都让大家雀跃不已。热闹的环境，紧张的气氛，不时传来的一阵阵欢呼声和尖叫声，让整个博饼活动精彩纷呈。

Happy CHUSEOK

每个人都怀着期待且开心的心情在掷骰子。大家都期待自己的运气爆棚博个好彩头博个状元。全场一篇欢呼雀跃。这一刻的我们暂时抛掉了生活及工作的烦恼。等到桌上的奖品全部被领走，状元诞生，一轮博饼也就结束了。

欢声笑语中，同事们一起品尝着美味的菜肴，分享彼此的快乐。每一口食物都融化在舌尖，散发出浓郁的幸福味道。



赏歌舞



由物流部带来的开场劲爆热舞——饿狼传说，燃爆全场；由生管部经理PET洪处长，带来的合唱 故乡+爱拼才会赢；CAN带来的劲舞眉飞色舞；

猜歌赢奖



相信大家对于猜歌名的游戏不陌生吧？一首首熟悉的歌，一曲曲动听的旋律，在欢乐的氛围中，收获着意外的惊喜。盼望着盼望着，最激动人心的时刻来了。经过几十桌激烈的角逐，诞生了27位状元，他们在几百双羡慕的眼光和欢呼声中登上舞台，角逐最终神秘的王中王大奖，经过激烈刺激竞争，最终PET陈好平获得了王中王，赢得千元奖金。2023年中秋节联欢晚会圆满落幕，大家不仅收获了满满的奖品礼品，更是感受到了惠尔康大家庭暖暖的关怀与厚爱，更是看到了惠尔康未来是充满光明，充满希望！

携手同行，乐在途中：优秀团队的团建奇遇之旅



在经过一年的不懈努力后，我们的团队都取得了显著的成就。特别是事业二部黑龙江部和事业四部，他们不仅顺利实现了年度任务目标，而且荣获了“公司杰出团队”的殊荣，这是对他们辛勤工作和卓越表现的充分认可。

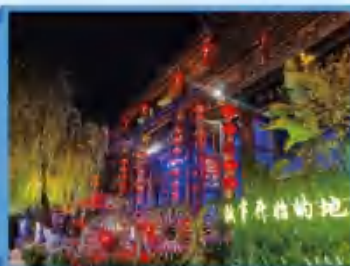
同时，事业一部也在旺季期间成功达成了既定的任务指标，展现了他们的高效能力和团队协作精神。

为了表彰这些成就，并进一步激励我们的团队成员，特别展开了一系列旅游团建活动。四条各具特色的旅游路线，包括：

东北之旅：探索中国东北部的壮丽自然风光和丰富文化遗产，从哈尔滨的冰雪奇景到长白山的天池，再到镜泊湖的宁静美丽，这将是一次难忘的冬季体验。



云南之行：云南以其多样的自然景观和民族文化而闻名遐迩。我们散步在昆明的滇池，湖面烟波浩渺，海鸥成群；游览于丽江古城，灯光映照在清澈的玉河上，河两岸的红灯笼高高挂起，温暖的光芒洒在青石板路上；





跨越欧亚大陆的土耳其，
拥有丰富的历史遗迹和自然
美景。



在泰国的曼谷感受都市的热情与传统文化的融合，然后在普吉岛上享受阳光沙滩和碧海蓝天。
通过这些旅游团建活动，为团队成员提供一个放松身心、增进相互了解的机会，同时也为未来的工作注入新的活力和灵感。



乘坐索道登上玉龙雪山，见证了冰川的壮丽景象，感受到了大自然的震撼奇观；
白天环游洱海，夜晚漫步大理古城，感受美好的慢时光。



充满活力的都市国家——新加坡，
体验世界级的购物和美食。滨海湾花园、
圣淘沙岛等标志性景点都在我们的
行程之中。



蓄力生长，势不可挡：优秀个人团建之旅



在这一年的辛勤工作中，我们身边也一如既往地涌现出很多优秀团队和个人，他们用实际行动诠释了他们的惠尔康精神。更有这样一群人，他们及时传递公司策略方向；他们发掘标杆，讲述惠尔康人的故事，凝聚榜样力量，砥砺前行。他们就是通讯员团队。

为了表彰优秀个人，并进一步激发员工的积极性与归属感，人力资源部精心组织了两条精彩的团建活动路线。有助于增进同事之间的相互了解和团队协作。精选的团建路线包括：

五缘湾沙滩团建：



五缘湾以其宽阔的沙滩、清澈的海水和美丽的自然风光而闻名。在这里，我们举行一系列既有趣又具有挑战性的沙滩活动，以及户外自助烧烤，让大家在轻松愉快的氛围中增强团队精神和合作能力。

方特主题乐园团建：



方特主题乐园以其多样化的娱乐设施和激动人心的游乐项目而著称。参与各种刺激的游乐设施和互动体验，不仅能够放松身心，还能促进团队成员之间的沟通与默契，共同创造难忘的回忆。

通过这两次团建活动，每位成员都能在享受乐趣的同时，加深对彼此的了解，激发团队合作的潜力，从而为公司创造更加辉煌的未来。

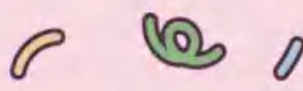
生日之喜，一岁一礼

成长在无声中悄然降临，而生日总是如期相逢。

为了表达对员工的重视和关怀，公司有一个温馨的传统：每个月度都会为当月过生日的员工送上精心挑选的生日礼品，也会给员工举办惊喜生日会，这一举措让员工感受到公司大家庭的温暖。不仅提升了员工的幸福感，也为公司营造了一个积极向上的工作氛围。



Happy Birthday



退休欢送会：莫道桑榆晚，为霞尚满天

文/人力资源部 陈苑琳、胡妙芬

有多少人能够一辈子，
都在同一家公司任职？
有多少人能够深耕岗位，
兢兢业业奋斗25年如一日？

感恩有你

这样的她：

刘娟莉，惠尔康事业一部销售管理部销售后勤，就是这样一位令人佩服的惠尔康员工，大家都亲切地称呼她为“刘姐”。爽朗的笑声、认真的做事工作态度、喜欢研究诗词文学、追求生活品质、羽毛球运动爱好者、午休时喷香的咖啡、喜好拍照记录生活美好瞬间，都是大家想起刘姐时的深刻印象。

二十五年来，刘姐都在自己的岗位上辛勤付出，真正把惠尔康当家一般，从97年的深秋一路走过，跨过北京，浙江，广西等地，担任过多个岗位，迎来23年的盛夏，在岗位上发挥光与热，“陪伴是最长情的告白”，奉献了最宝贵的年华，是惠尔康发展和进步的见证者和参与者，我们为刘姐多年的奉献与付出表示诚挚的敬意与感谢，相信刘姐在惠尔康的日子，既是平凡、平淡的，亦是充实、生动、光荣的。

伴随着不舍与祝福，6月28日下午，公司启动首个退休离岗关怀活动，为刘姐准备了温暖而又充满仪式感的退休仪式。

荣休欢送

“恭喜刘姐荣休！我们爱你！”打开活动现场的门，入门就是熟悉的各部门同事们，拿着KT板，关灯开着手机手电筒，绽放着笑容齐声对刘姐喊着祝福。

刘姐走进门与各位同事们拥抱感谢，流下了喜悦、激动的眼泪。这眼泪是对欢送会的惊喜、是对大家的不舍，她说自己何其幸运，见证了惠尔康的开疆拓土和精耕细作，从公司发展到集团，并不断的迈向一个又一个的辉煌。



传统事业部副总裁何总惊喜地出现在欢送会现场，表达了对于刘姐退休的祝贺，并带领大家回忆了97年到23年的种种珍贵回忆、25年来刘姐为公司做的贡献。

何总作为公司代表，为刘姐献上人力资源部精心准备的鲜花和退休礼物。礼物中的留言册记录着每一位惠尔康家人们的真情话语与珍贵照片，字字句句无不让人动容。大家纷纷都为刘姐送上了祝福，与刘姐欢乐合影，沾沾刘姐退休的喜气，表达了对刘姐荣休及美好退休生活的祝愿。



真诚感言

刘姐在惠尔康工作的最后一天，为并肩作战的伙伴们写下了一篇真情走心的邮件。

“感谢惠尔康家人及伙伴们，感谢你们为我一个普通员工所做的一切，有幸加入到一个有梦想、有担当、有温度、值得信赖的公司。我自豪！我曾在这里工作服务过的25载。互道珍重，祝福我们的惠尔康和我们的人生，都能实现自己的梦想。愿伙伴们也都能成为彼此的帮助和祝福，因为这里是我們为之奋斗并充满了爱的大家庭。”

字里行间，充满着对“特别好哭、特别有温度”退休欢送仪式的感动、对惠尔康及惠尔康家人们的依依不舍与美好祝愿。

这次活动不仅是对员工辛勤工作的肯定，也是对他们为公司长期付出的感谢。

来途风雨阴晴，皆成过往，前路山岭川流，无需彷徨，退休后的生活是新的幸福生活的开始，刘姐已迈出人生的一个里程碑，迎来新的一章。

就像刘姐说的“别回头，向前看” 虽今朝“天下无不散之宴席”，但期盼“人生无处不相逢，终能相见”。衷心地祝福刘姐的退休生活悠闲自在、怡然自得、丰富多彩、身体健康、事事顺意，有空常回家看看~

今天是我在惠尔康职业生涯的最后一天，明天就转入下一轨道，我已荣休啦！

第一个感想呢，会在这个全国的分别季遇上 8月告别的热点，实在是前赴后继，又难说分别。

第二个感想呢，独挡一面不够的，在这里一待就是 25年多，从 97 年的碎碎一路走过，迎来 23 年的委重，何其幸运的见证了 HKK 的开疆拓土和精耕细作，从公司发展到集团，并不断的迈向一个又一个的辉煌。细想来竟有一种：挂一万人，挂一生的感觉。又更慷慨的：陪伴是最长情的告白。

第三个感想呢，原本打算的是悄悄的去，除了已经在脑袋里这么多年保存的那么多照片（谁过我的梦里都是你们呢）和记忆，绝不带走一片云彩，却没成想，公理人善，我们部门的同事，领导及众多的伙伴们为我举办了一个**特别好哭、特别有温度**的欢送会，把我完全不能自己，抛开留言板，每一位家人字里行间的真情话语，无不令人动容。

实话实说：这样的感觉，除了让我感动不已，还让我感动的伙伴们从假期早早就起床了，因为这样的欢送会太走心，太打动人啦！！！

25 年里，有太多的人和太多的事及太多的回忆，充斥满了生过的岁月里，在以后时光里，定会像一条记忆的河流，潺潺流淌在我的心里，往昔余生定将挥之不去，难以忘怀，并永远永远与之相伴，如果伙伴们那一天有什么想不起，一定记得告诉我，让我我可以帮你想一想，每一幕有温度的回忆。

最后想说：时光的河入海流，终于我们要分头走，没有哪个港口是永远的停留

所以说：人生如逆旅，我亦是行人。

那就：别回头，向前看！

感谢惠尔康家人及伙伴们，感谢你们为我一个普通员工所做的一切，有幸加入到一个有梦想、有担当、有温度、值得信赖的公司。

我自豪！我曾在这里工作服务过的 25 载。

互道珍重，祝福我们的惠尔康和我们的人生，都能实现自己的梦想。愿伙伴们也都能成为彼此的帮助和祝福，因为这里是我們为之奋斗并充满了爱的大家庭。

刘姐：

拜拜啦！

刘姐转
2023 年 8 月 30 日



“创新引领 聚焦未来” 惠尔康31周年厂庆

文/供应链事业部 杨佳伟

2023年12月29日，惠尔康金源总部、同安工厂、厦门业务、所有优秀表彰人员及各万受邀宾客近千人欢聚一堂，共同参与以“创新引领 聚焦未来”为主题的“惠尔康31周年庆暨美食节”活动。



第一环节 表彰优秀



在这过去的2023年惠尔康人贯彻着“革新、聚力、拼搏、致胜”的企业文化，秉承着“工匠精神、匠心品质”的企业使命。在乒舟总、方总以及公司各级领导的带领下，惠尔康迎难而上，取得不俗成绩。

销售业务同仁们勇往直前，深入渠道，抢占乡镇市场和终端售点，完成了预定指标，保住了基本盘，为明年的业绩增长奠定了坚实基础。

供应链部门改进设备、精进工艺，发展内训，鼓励创新。在满足业务需求供应的同时，通过自身的努力，提升了核心产品的竞争力。

后勤部门积极适应变化，拥抱变革，业财融合寻求更好的服务；利用大数据思维寻求新方法；人员培养方面，理论与实践并重，线上与线下相结合，进行公司人才梯队培养的新尝试。



第二环节 趣味团队赛



团队活动历来是惠尔康的保留节目，有体现团结与力量的拔河，还有团队协作与技巧并存的趣味活动。看到的是汗水，听到的是吼声，想着的是激情。

第一环节 表彰优秀

从1998年开启美食节的BUG开始，惠尔康人就在厂庆搞美食的路上一发不可收拾。惠尔康人亲手制作的炖羊肉、面线糊、五谷杂粮包、酸奶、特色咖啡、手工水饺、烤肉串、肉夹馍、卤大肠、芋子包、炸麻花、豆花、钵钵鸡……有传统有创新。美味十足，保证胃口打开。



一眼望去，摊位多多，美食多多，所幸之事，饱餐与被爱，这一刻惠尔康人无比幸福。

第四环节 表演及抽奖



在惠尔康，每个人都是主角，无论是舞台上还是在观众席，舞台上展示着激情的舞蹈，舞台下的惠尔康人一样跟着音乐律动。你想想，你跟着同事，听节拍，吃着烤串看着舞，突然就被大伙簇拥上了台，那是多么的带动。



穿插在表演节目中，将气氛不断推向高潮的三等奖，二等奖不断被抽出。
紧随其后是，一份神秘，特殊的“未来奖”供应链总经理送出特殊的“未来奖”。
乒总抽出激动人心的“一等奖”方总抽出最后的“特等奖”。

惠尔康31周年与美食节已圆满结束。那些留在时光深处的辉煌，一如天际的霞辉，让人沉醉。天地会老去，岁月会老去，不老的，是惠尔康奋勇拼搏的精神和意志。这种精神，是一种对事业的执着追求，是一种对成功的渴望，更是一种对未来的信心。正是这种精神，支撑着惠尔康在风雨中屹立不倒，也让它在历史的长河中留下了浓墨重彩的一笔。



公司：惠尔康集团有限公司

地址：福建省厦门市湖滨南路57号金源大厦26楼

邮编：361000

电话：0592-2272090 传真：2277288

邮箱：hekpeople_editor@hek.cn

网址：www.hek.cn

— THE ANNUAL EDITION OF HEK IN 2023 —