

• 草原书会抒怀 •

2002年6月7日～11日，全国性教辅书会在呼和浩特市召开，世纪金榜有7人参加，历时5天，甚为劳碌，收获颇丰，感触不少。

一、会议策划基本成熟

1999年，有朋友评价世纪金榜图书说：“金玉其中，败絮其外”——太不注重封面及版式设计。2000年，有朋友痛心疾首地建议：“书是好书，营销力度不够。”——太不善于自我炒作。是的，以前开完书会都会总结说：准备不充分，宣传不到位。随着图书各方面质量稳步提高，我们也加大了对宣传的投入，加大了对书会的重视力度。从参会人员的挑选，到房间的预定、展板的布置、气球的悬挂、宣传画的张贴、广告袋的发放，事事周密策划、科学安排，求得最佳效果。“凡事预则立，不预则废。”别家懵懵懂懂之时，我们已完成了各项工作的预先布置。

二、图书品牌稳步升值

从会议情况统计来看，出于学校师生点名指订世纪金榜的需求，业务员不得不掉头转向者已不计其数；出于对世纪金榜的信赖，只见到订单就汇来款项的学校、只签合同便预交订金的书商已不计其数；大牌书商因被排除在世纪金榜销售圈之外而深表痛惜者不计其数；本身不做教辅书甚至不做书而闻名世纪金榜者不计其数。图书策划者在模仿世纪金榜，如纷纷打出“举一反三、全解全析”旗号；发行同行在模仿世纪金榜，如开始有人让职工统一着装、佩带徽牌；出版社人员说：“你们是世纪金榜，你们的实力很强大！”世纪金榜图书预测性强，含金量高，开本独特，色纸印刷，栏目设计精美，质量遥遥领先；世纪金榜员工素质高，情义真诚，谈吐高雅，彬彬有礼，令人折服；圈内人士一致看好，品牌价值稳步提升。

三、深层问题亟待解决

通过近几年艰苦努力，世纪金榜已有稳定的客户源，已有足够的信赖度，已有深层的影响力，已有较强的运作基础和能力。世纪金榜已在图书市场牢牢占据一席之地。开拓创业的时代刚刚过去，亟待解决的问题接踵而至。书会上山西代理反映了直销员与代理商的矛盾、学校订购与业务员销售的矛盾；长沙代理和西安代理提出了不同市场冲货问题，同一市场恶性拼价的问题；还有公司总部与各地书商如何协调关系、省级代理与地级代理怎样区别对待、如何建立营销队伍、如何强化营销管理等问题也在困扰着我们。何去何从，难以一言界定，大家一头雾水，我也心情沉重。转念回想：其实这几年，哪一年没遇到过困惑？哪一年不是在理清思路解决困惑的过程中取得进步的？图书市场气象万千，教辅形势瞬息万变，谁敢说已稳定成熟，不费思虑从容发展？无论发展到什么程度，即使是全国第一也会有问题、有困惑。不怕不会，怕永远不会；不怕失误，怕不及时调整。

要不断寻找问题的症结所在，不断确定瓶颈突破处，不断修正航向的偏失，不断完善自身的修为，不断使事业节节拔高！

四、企业前景无限广阔

图书市场的景象残酷激烈：出版机构比上次书会统计又多了一些，大家都在拼质量、拼价格、拼服务。图书稍有名气，仿冒者蜂拥而起，盗版贼神出鬼没，国外出版机构也在虎视眈眈，竞争已达白热化。在此求生存、求发展，真难。而我们却要在此激烈竞争中，求从容生存，求快速发展，求持续辉煌！

.....

内蒙草原的风光美丽如画:蓝蓝的天,行走的浮云,盘旋的青山,辽阔的草地。策马在草原挥洒豪情,有绿油草随风摆动,有万千思绪澎湃汹涌:事业的宏伟蓝图、发展的百年大计、竞争进取的风险、勇立潮头的乐趣。心在白云蓝天，胸有沟壑丘陵！

书会结束了，自身的错误和问题不少：为了成会员工的草原之行而耽误了书展，实在是不敬业之举，如何处理好关爱职工与锻炼职工的关系？如何与职工同甘共苦又维护自身形象？如何避免主观臆断而又准确预测？如何培训和带动其他领导与企业良性发展思想同步？如何借鉴兄弟单位经验而进入企业发展快车道？

.....

多多反省自身、调控自我、突破自我、超越自我，以成大业，如破茧而出方能化蝶！

回程车上，有音乐萦绕而荡气回肠，有苍翠遍野而赏心悦目，憧憬着企业的美好未来，我深觉草原书会不虚此行！

张泉董事长文章链接

[跌宕起伏](#)

[命运共同](#)

[2017, 我们一起](#)

[天上的天](#)

[守望](#)

[相信](#)

[两个世界](#)

[生前身后](#)

[时空之殇](#)

[走进窄的门](#)

[生命的沉重](#)

[把梦照亮](#)

[如果我忘了我](#)

[市场风景](#)

[草原书会抒怀](#)

[广州书会致辞](#)