

年销售 92.42 亿 增长 6% 劲牌继续领跑中国保健酒品牌



劲牌有限公司董事长、总裁吴少勋

大量的小瓶酒、光瓶酒集中涌现市场,酒类行业步入大众消费时代已成为当前不可逆转的趋势。

未来几年,营销格局将由渠道驱动变为消费者驱动。如何才能在逆境和竞争中立于不败之地,坚持稳中求进,让我们的品牌、产品、市场健康可持续,需要深深地思考。

调结构 优质量 做好而不同的产品

针对发展目标,吴少勋指出,中国劲酒的

品质升级研发是未来工作的重点,宁做质量,不做增量,把产品做好是劲牌的第一责任。始终坚持将产品品质放在发展的首位,丰富产品结构,实行“零瑕疵”质量管理标准,发扬工匠精神,用高品质产品赢得市场,满足不同层级消费者的需求。

毛铺苦荞酒的前途是光明的,但道路肯定是曲折的。

面对当前的发展势头,一定要保持清醒的头脑。在不断提升品质的同时,始终坚持大众化的产品定位,做老百姓消费得起的好酒,开创健康白酒新格局。

当前,消费者的需求变化引发了酒类产

品的发展与创新,不仅产品要好,品牌传播也要与时俱进。品牌要与消费场景与消费者形成互动!随着移动互联网时代带来的改变,劲牌也会不断尝试新渠道、新形式、新内容,和消费者对话。新的年度,将加大在多媒体传播上的投入,大胆创新。

让听得见炮火的人 来做决策

谈到未来的期望,吴少勋指出,过去的一年,全国各市场逐步实行厂商分工,这是必然趋势,厂商合作模式也要与时俱进。总部在营销方案设计上将继续细化,对市场营销人员提出了新的要求,需要营销人员不折不扣地去落实执行。

在新形势下,他希望各区域办能集思广益,为公司营销出谋划策,让听得见炮火的人来做决策,对市场出现的问题快速反应。在健康可持续、好而不同的营销理念指导下,在坚持价值原则、效益原则的基础上,充分发挥市场主体作用。

同时,希望营销人员加强学习和修炼,砥砺前行,努力进取,做勤于学习、敢于担当、善于作为的人。要把时间、精力放在阳光营销、健康营销的事业上去,夯实百年市场的根基,相信劲牌事业的光明未来。(袁峰)

“中国劲酒经过二十多年的高速增长,销售额已达 70 多亿,继续领跑中国保健酒品牌。毛铺苦荞酒经过大家三年多的努力,销售额达到 20 亿,前景看好,说明我们的方向是对的。但国内外低迷的经济形势不会一下子逆转,市场竞争加剧,希望大家正确认识,调整好心态,坚定信心,迎接困难与挑战。”7月11日,在劲牌有限公司营销中心2017年夏季集训上,劲牌有限公司董事长、总裁吴少勋与劲牌全体营销将士畅谈酒业发展大势。

大众化 场景化 酒业竞争加剧

“当前市场环境正在发生剧烈的变化,劲牌公司也遇到了前所未有的竞争与挑战。面对困难,劲牌营销人积极探索,迎难而上,经营年度实现销售回款 92.42 亿元,在挑战中风雨同舟、逐梦前行。今天,我们相聚在一起,既是总结过去、分析得失、展望未来,更是为了明确方向,凝心聚力,砥砺前行!”夏季集训上,劲牌有限公司副总裁王楠波对公司2016-2017经营年度销售业绩、存在的问题和年度重点工作思路进行了总结、分析与沟通,对未来工作目标进行了展望。

这一年来,大部分知名酒企不约而同将目光投向了大众市场,从“名酒”转型“民酒”,

四川彭山放活土地经营权 经验在全国交流推广

7月12日,全省农业农村改革经验交流暨工作推进会召开。会议系统总结交流了党的十八大以来,全省农业农村改革的经验,研究部署了新时期深化农村改革工作,进一步把四川农业农村改革推向深入等具体工作。

会上,包括眉山市彭山区、成都市、绵阳市等在内的12个单位,分别作了加快构建新型农业服务体系,推动绿色农业发展;构建农村改革工作推进机制,发展种养循环农业等方面的经验交流。会上,彭山区以《多种形式放活土地经营权,推进适度规模经营》为题,把该区深化农村改革的经验,向参会者作了深度而详细的交流。其经验,得到了与会者的肯定与赞赏。

彭山区是全国第二轮深化农村改革的34个试验区之一。自开展深化农村改革工作以来,该区认真贯彻落实中央关于完善农村

土地“三权分置”的精神和省委书记王东明书记在《求是》杂志上发表的“以放活土地经营权为突破口深化农村改革”的重要论述,始终坚持问题导向,大胆突破,紧紧围绕放活土地经营权这一重心,发展适度规模经营,有力地激发现代农业“人地钱”等生产要素回流,全面催生了农业农村发展新动能。

与此同时,该区还探索出了“三级土地预推—资质审查前置—平台公开交易—出险应急处置”的土地流转四步机制,实现了“农民流转有收益,业主投资得效益,政府服务保权益”三方受益的格局,全力畅通流转渠道,全面提升农业服务水平,全程化解流转风险。经验在全国交流、推广,得到国务院副总理汪洋的肯定,入编全国首批农村改革案例,全国人大专题调研并将写入《土地承包法》修订意见。(刘树军)

世界健康产业大会暨健康扶贫重庆公益行” 启动仪式在渝举行

七月的重庆,骄阳似火。7月12日下午,由联合国千年发展目标健康生活中国行、国家卫计委、重庆市卫计委、重庆市体育局等主办,重庆市社区商业发展促进会、重庆世养管理公司、重庆聚福缘电子商务公司等承



办的“世界健康产业大会和中华养生文化博览会暨健康扶贫重庆公益行”活动启动仪式,在重庆市出版集团举行。

世界健康产业大会2011年在浙江杭州发起,每年一届,至今已成功举办了6届(杭州、东莞香港、重庆等地),堪称康养经济的“达沃斯”、健康产业的博鳌论坛。联合国卫生组织官员、多国政府领导、专家学者、国际名流、业界精英、知名企业家出席,与会代表数万人,参展单位数千家,是当今世界范围内健康产业规模最大的行业盛会之一。

贺云飞 汪申明 摄影报道

凭借网络化和信息化持续引领中国冷链 鲜易供应链位列 2016 中国冷链物流百强企业第二名

■ 本报记者 李代广

7月12日,2017(第九届)全球冷链峰会在辽宁大连隆重举办,来自美国、英国、日本、德国、澳大利亚、荷兰、印度、墨西哥等20多个国家和地区的近千名冷链企业代表出席峰会。

作为全球最具行业影响力的冷链盛会之一,本届峰会以“汇聚全球力量,构建冷链生态圈”为主题,通过引入全球范围内优秀企业的运作案例及最具创新价值的理念,帮助食品与冷链行业决策者洞察未来趋势并推动整个冷链行业的健康发展。

凭借强大的网络化服务平台和先进的信息平台,河南鲜易供应链位列2016中国冷链物流百强企业第二名(2015年第三名),鲜易旗下的众象物流获得第十一名,鲜易持续引领中国冷链,倍受行业赞誉。

产业互联网时代 创新打造温控供应链模式

产业互联网是一个进入门槛极高的行业,没有过硬的翅膀,站在风口上也飞不起来。“冷链物流”的门槛到底有多高?”在

2017中国冷链物流百强企业发布的现场,中物联冷链委秘书长秦玉鸣问。

据现场发布的2016中国冷链发展报告显示,2016年我国冷链物流呈现稳步发展态势,但行业集中度仍然不高,市场需要网络化、平台型冷链供应商。

鲜易供应链通过多业融合、多网协同、多式联运的新模式,构建新引领平台,创新打造温控供应链商业模式,实现物流、商流、资金流和信息流同步。

全国网络化布局 实现一点接入、全网服务

鲜易供应链构建“产品+技术”双驱动发展的诚信生态平台。公司通过“云仓网”“运输网”“城配网”和“信息网”的融合,构建生鲜供应链集成服务平台,持续打造全国领先的网络化服务能力,不断提升客户服务能力和温控全链路可视化。

与会专家表示,我国生鲜是万亿级的市场,较之发达国家,每年我国生鲜产品综合冷链流通率仅为19%,每年造成的损失高达3000亿元。冷链物流是横亘在生鲜供给端和需求端的重要因素。如何保障食品安全,是冷

链行业面临的重要问题。

基于对产业的深刻洞察,鲜易供应链构建全国网络化服务平台,可实现“一点接入、全网服务”,改变了传统的“单点服务、多点对接”的服务模式,走向一站式温控服务,让客户省时、省心、省钱。

他们在全国布局20多个基地,标准化冷库容量237万立方米,自有及整合车辆3000多台,服务产品包含仓运配、集采分销、流通加工和供应链金融这6大产品体系,保障“全程可控、一体化、可追溯”。

随着流通渠道的革新,移动互联网+零售、商超、餐饮等差异化渠道的流通模式和消费场景正在变化,客户服务需求更加多元化、定制化。鲜易供应链基于客户痛点,在行业率先推出商超渠道、餐饮渠道、进口渠道、工业渠道和电商渠道五大行业解决方案,为客户提供一站式的温控集成服务,保障食品安全,降本提效。

让温控更智慧 创新打造信息平台

信息技术是实现供应链战略的核心载体,通过云计算、大数据和物联网技术应用,

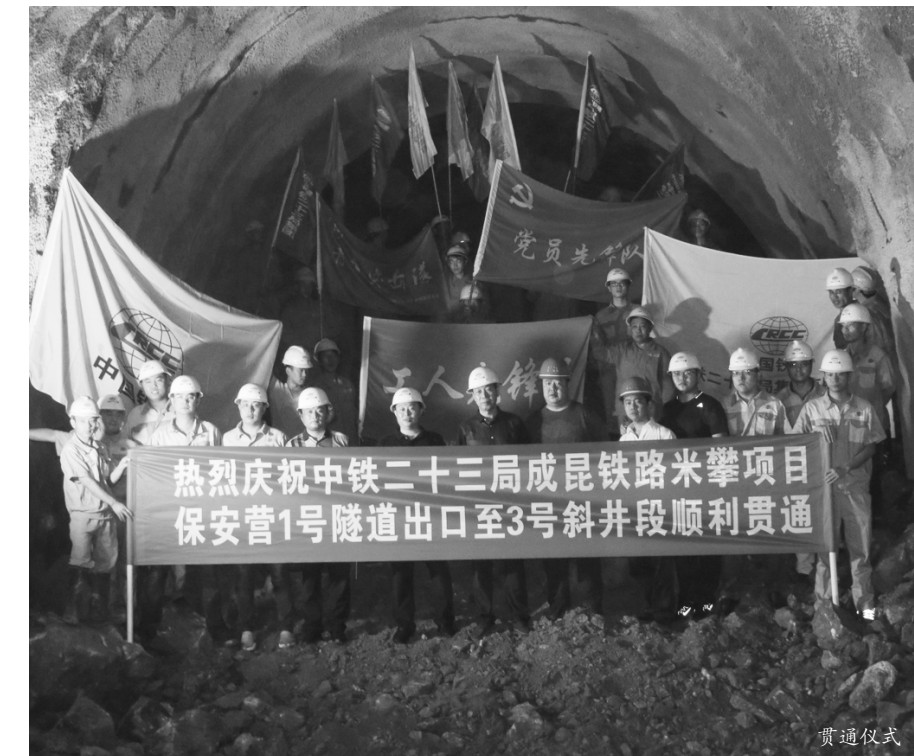
责安全质量管理。他们针对特殊地质结构,通过科学组织、优化方案、技术创新攻克难关等工艺,以“小断面三台阶法”,机械和人工配合开挖、大锁脚掘进施工强化支护等措施,解决了昔格达地质隧道施工的技术难题。与此同时,他们以“管超前、少扰动、短开挖、强支护、严控水、快封闭、勤测量”的工法,以“快控、快喷、快支、快封闭”的“四快”战术,有效规避了安全风险。科学技术是第一生产力。建设者们还借助超前地质预报、“GPS”量测等先进手段,有效地降低了施工风险,确保安全质量进度目标的顺利实现,为同类工程施工积累了宝贵的经验。(于子博 蔡崇金)

新建成昆铁路保安营1号隧道 出口至3号井段顺利贯通

由中铁二十三局集团承建的新建成昆铁路米攀段联络线保安营1号隧道出口至3号斜井段顺利贯通,奏响了标段内长大隧道贯通的序曲,隧道施工进入冲刺阶段。

位于四川省攀枝花市境内的保安营1号隧道,是新建成昆铁路控制性工程,全长13326米,最大埋深887米。隧道出口段修建于我国攀西地区独有的昔格达地质,而保安营隧道3号斜井昆明方向段,也地处昔格达地质与花岗闪长岩过渡段,安全施工管控风险大。

项目部以非常时期采用非常之策,创新管理理念,实行“技术质量分级管理”制,强化了现场管理技术人员的安全质量一岗双



贯通仪式

九一资本段智华： 沿两条路径布局新经济

九一资本合伙人段智华近日在接受记者采访时,围绕九一资本业务逻辑、新经济领域创投圈热点话题发表了自己的观点。

段智华表示,九一资本借助互联网金融领域领跑者91金融机构,创业近6年来所积累的实际经验和社会资源,借助91众创空间优越的办公条件,从互联网金融、文化创意两条路径出发,为入驻企业提供全链条投融资服务,包括:早期天使VCPEMPre-IPO投资人财务顾问服务、业务资源的扶持、市场宣传推广、上市投行财务顾问、并购重组等等。

据了解,91众创空间成立于2015年9月1日,于2016年10月获评国家级众创空间认证,是一个拎包入驻的共享办公空间,为初创企业及个人提供全面优质企业服务及商机无限的社交人脉分享平台。

2017年5月,91众创空间(西城空间)正式搬迁至北京市西城区黄寺大街23号91金融大厦,交通发达,设施完备。纵观91众创空间(西城空间),三层独栋办公楼,自带露台咖啡厅、空中体育场、庭院花园、胶囊休息仓、超级路演厅、洽谈区、专业摄影棚等一系列现代化硬件设施,能够为入驻创业者提供完善的办公和休闲服务。

产业链整合 新经济领域资本市场新机遇

随着互联网金融、文化创意、人工智能、创新医疗等行业涌入大量创业者和投资机构,各细分市场逐渐被挖掘,靠投资单个创业企业已不合时宜。

而段智华认为,重点投资特定几个细分市场形成完整产业链,才能将所投企业的价值充分发挥出来。第一,所投企业可充分利用投资机构带来的政府、媒体、投融资等资源;第二,投资机构所投企业之间因业务互补而相互合作,抗风险能力强;第三,产业链可开发更多新产品,满足用户不同需求,以增加用户黏性。

借助91众创空间 打造泛金融生态

虽然互联网金融行业监管渐趋严厉,但对日后行业规范化及整体繁荣提供有力保障。监管只是互联网金融发展史上阶段性产物,历经严格监管,市场体量才会更大,整体业态才更稳定。而在监管政策落地后,依然存活下来的互金企业将成为独角兽。

段智华预计,随着相关法规相继落地,互联网金融生态日趋多元化。其中,辅助型金融科技大量涌现,互联网支付、互联网银行、互联网保险、互联网借贷、互联网消费金融、互联网财富管理细分领域被逐一填充、完善,新兴技术在互联网金融中加速落地。这类企业将代替小贷公司、典当行等传统辅助型金融企业。

段智华表示,未来,九一资本以互金行业产业链整合为主,以91金融为核心,通过91众创空间重点投资互联网支付、互联网银行、互联网保险、互联网消费金融、供应链金融等创业企业,多方互补互助,打造并升级泛金融生态。

借助91众创空间 打造新媒体产业基地

九一资本还将通过91众创空间构建新媒体产业联盟,与金八传媒优势互补,形成产业优势聚集效应,以原创和渠道为重要环节,延伸并完善相关产业链条。

其中,九一资本所投企业——中国第一娱乐金融自媒体平台金八传媒已率先入驻91众创空间(西城空间),将以百万粉丝的影响力和号召力,建立金融领域全媒体矩阵,集结行业知名大V,吸引新媒体团队集聚产业基地,打造文创产业新生态,在提供优质价值信息阅读、金融社交、金融交易等服务方面持续发力。

金八传媒旗下自媒体账号“金融八卦女”长期以来致力于服务金融机构及企业、金融行业从业者以及有金融消费需求的泛金融人群,用户定位精准,粉丝购买力强。

考虑到小规模的新媒体团队没有多余的精力,也没有专门负责商务的人员,我们依靠金八传媒多年的行业经验以及积累的资源,为入驻团队代理接洽商务广告。日常办公中,繁琐的收发快递、出差订票、打印、订餐、保洁等杂项目事务通通有专人代为打理。

段智华表示,九一资本专门投资那些在财经分析、商业研究等垂直领域专业性较强的新媒体团队,与金八传媒优势互补、强强联合。

结合91众创空间,九一资本沿互联网金融、文创行业路径,以91金融、金八传媒为核心,通过合作、投资、控股、收购四种形式对接入驻企业,未来还将向人工智能、创新医疗等行业展开布局。

据了解,九一资本成立于2016年,是一家专注于互联网金融、文化创意、人工智能、创新医疗等新经济领域投资 & 并购的专业机构,投资于运作主体在国内高成长潜力的创新企业,重点关注创业期、扩展早期、成长期企业。

自成立以来,九一资本已完成包括文众创筹平台点名时间、中国第一娱乐金融自媒体金八传媒、垂直电商小红书等多笔投资和并购。未来,九一资本将通过并购、入股等方式,继续投资早期、成长期优质企业及项目,加大新经济领域的资本布局。(陈江铃)