

2 焦点 Focuses

习酒·“我是品酒师·醉爱酱香酒”消费者互动体验之窗

醇厚修为打基础 雅致风范领未来

秋高气爽迎华樽,醇雅芬芳醉渝城。

半个月前,享有“酒界奥斯卡”美誉的第9届华樽杯品牌价值评奖盛典暨高峰论坛在北京国家会议中心举办。经组委会评测,中国传统名优白酒——贵州习酒2017年度品牌价值为260.75亿元,在贵州省内酒类排名仅次于茅台,位列中国白酒第十一名。大品牌的势能离不开产品品牌的支撑,作为习酒公司核心战略品牌,独占公司浓香增长极的习酒醇雅香,在延承大品牌核心基因、以消费体验提升价值、进而反哺大品牌等层面都起到了积极的作用。

11月8日起,素有中国酒业风向标之称、被誉为“天下第一会”的秋季糖酒会在山城重庆举办。回顾去年,2016年的福州秋季糖酒会,习酒醇雅香系列白酒入选《2016年度中国糖酒食品业品牌与价值榜》,斩获“2016年度优质品牌”称号。今年,习酒醇雅从点位市场,到重点区域,再到公司政策层面,又将带给广大消费者怎样的惊喜呢?

从区位看渠道

百品争鸣北瓷都,醇雅闪耀唐山城

作为一个传统的资源型城市,经济的高速发展直接带来了唐山人民较高的物质消费水平。唐山人民热情好客,这些因素导致了唐山市场一直是各大白酒品牌的必争之地。唐山白酒市场竞争容量大,主流消费价位高。由于唐山紧挨京津,是未来的潜力之城,所以竞争更是激烈。在各大品牌近乎白热化的短兵相接中,习酒醇雅香在唐山依然取得了骄人的成绩,对此,习酒醇雅香合作伙伴,唐山朝旭商贸有限公司总经理范士维先生表示:“我公司多年来一直以经营酱香型白酒为主,尤其以贵州茅台酒作为主打品种。随着市场的不断变化,增添浓香酒的经营与酱香酒互为支撑,满足不同用户的多样化需求,势在必行。但是尝试了多个品牌,都不理想。直至2016年引入习酒的‘醇雅香’系列酒,收到了令人惊喜的效果。销售量稳步提高,消费者一致反映良好。概括起来



● 唐山朝旭商贸有限公司总经理范士维先生



有‘三好’:

首先是酒质好:主要体现在‘醇’字。由于坚持了传统的酿造工艺,又独具‘中高温制曲、黄水截留、复蒸’三大特殊工艺,使其喝起来入口爽净、酒体醇厚、气质优雅。所有一线经销商一致反映:这酒喝得住,不伤客户,推介给朋友都会成为回头客。

第二是政策好:醇雅香投入唐山市场以来,秉承扎实做市场,不急功近利、做长线品牌的理念,在各个阶段连续推出非常贴近市场,接地气的推广促销活动。灵活多样,因地制宜,不搞花架子。特别是能兼顾工厂、经销商、消费者多方利益!

第三是服务好:习酒公司上至公司老

总、事业部领导、大区领导下至区域负责人形成一个务实、高效的团队。尤其是和经销商拧成一股绳,共同面对市场。消费者的呼声能得到及时的回应,经销商的问题能得到妥善的解决。和习酒合作很舒服——这就是我一年多以来的最大体会!”

从战略看版图

醇厚修为打基础,雅致风范领未来

2017年开年至今,醇雅香市场表现持续飘红,截止到发稿之日,品系销售额较去年同期增长超过230%。对此骄人成绩,醇雅香负责人表示,“作为公司最具潜力的增长极之一,习酒醇雅香沿袭了习酒优良的品牌资

产,也承载了公司品类增长的厚望。”

首先习酒国营至今已有65年时间,拥有一大批长达60年、50年、30年的老窖池,这是一般企业不可比拟的天然优势资产。这是浓香酒白酒的根本和硬实力,也是习酒醇雅香的核心区隔;其次是习酒独创的中高温制曲,保证了曲药的清洁,最大程度保证了白酒的纯正风味;同时由于中高温制曲过程与酱香型白酒的制曲过程及其相似,所以形成了醇雅香入口柔和,回味醇厚的独特感受;第三是习酒独创的黄水截留和双轮底发酵,最大化地保证了产品的有益成分和风味;第四是复蒸工艺,即把所摘取的醇雅香优质原酒进行再次蒸馏,虽会使原酒产量减少20%,但却能大幅提高纯度和醇度。目前全国只有习酒等三家白酒企业使用该项技术。“入口雅,回味醇,能喝三两喝半斤,醒了头不晕。”是广大消费者对习酒醇雅香的真实感受。这是这些醇厚修为的内功,为醇雅香的品质打下了坚实的基础。

如果说醇雅的修为是内功的话,那么雅致的风范则是醇雅香与消费者沟通的语境。

首先,在公关层面,醇雅香选择与文化、艺术、高端创意活动进行整合传播。从而突出习酒天辰醇雅香的高端气质,让天辰醇雅香与文化艺术创意领袖站在一起,通过他们的亲身体验和意见领袖示范作用,让公众了解习酒的稀缺性、价值感与诚意;其次,在品质传播层面,通过更多的品鉴及赠饮,与消费者进行充分沟通。将把更多的品鉴用酒发送给目标用户,或者公众,通过APP、微信公众号等创新传播工具,使习酒醇雅香直抵各个销售终端,直达消费受众手中,通过他们的试饮,逐步形成口感依赖,从而重复消费,并进行口碑相传;最后,在市场终端层面,以铭钻和红钻为主通过制订套餐,让消费者得到更多实惠。做一系列喜宴套餐,让更多消费者在喜庆的时候选择习酒,爱上习酒,增强习酒的品牌黏性。

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

万源市“万企帮万村” 商贸扶贫显活力

“感谢工商联,感谢各位企业家,我们今年的辛勤劳动真是没有白费,不但换来了一个好收成,还卖出了一个好价钱,过上好日子也就指日可待了!”日前,万源市“万企帮万村”商贸扶贫活动在蜂桶乡新房子村举行,在活动中卖出土特产品的村民个个喜上眉梢,忙不迭地对该市工商联与到场的各位企业家们表示感谢。

活动当天,该市工商联带着万源市方欣实业有限责任公司、万源市巴山食品有限公司、万源市康生态农业有限公司、四川京鑫达养老服务有限公司、万源市“深山铺子”网销平台和万源市花萼绿色食品有限公司等6家公司来到新房子村开展“万企帮万村”商贸扶贫行动,对村民的岩豆、蜂蜜、干笋、土豆、黑鸡等土特产品实施收购。村民们背的背、扛的扛、拉的拉,带着自家今年新丰收的富硒岩豆等土特产品从四面八方汇聚到新房子村后槽子社,希望通过商贸企业卖个好价钱。

最终,企业家们以高出市场价格的价格收购了新房子村乃至整个蜂桶乡共计5000余斤价值5万余元的岩豆,同时收购了价值5万余元的蜂蜜、干笋、土豆、黑鸡等土特产品。企业家们还在市工商联的带领下,调研考察了蜂桶乡的旅游资源,走访慰问了精准贫困户家庭,实地查看了党参的种植情况、蜂蜜的养殖情况,了解了该乡的农特产品的地方特色、营养价值,并对党的十九大精神作了宣讲……

由于受自然地理条件限制,物流基础差、互联网设施不健全、信息闭塞的影响,特色农产品“价低卖难”一直是制约贫困群众脱贫致富的现实问题。为有效破解这一难题,该市工商联认真落实“5+2”帮扶工作机制,发挥工商联的优势,出实招、见真情,一直着力在商贸扶贫上下工夫。通过建立合作社、引进公司、发挥各类特色农产品商会作用等措施,着力帮助贫困村民搭建农产品销售平台,提高贫困农户信息获取能力和增收致富能力。同时,发挥会员企业的市场开拓能力以及渠道和信息优势,通过采购、代销、委托加工、农企直通车等形式,帮助结对困难户对接外部市场,带动增收。

据不完全统计,今年以来,该市工商联已通过现场介绍、线上线下营销等多种方式、多种渠道引导民营企业投身“万企帮万村”精准扶贫行动,先后帮助全市贫困群众销售各类富硒农副土特产品共计1000余万元。(马发海 黄嘉春)

黄陵矿业超前支护技术 达国际领先水平

日前,陕煤集团黄陵矿业有限公司一号煤矿参与完成的“中厚煤层智能化综采工作面超前支护技术装备研究与应用”项目顺利通过中国煤炭工业协会专家组科技成果鉴定,成果达到国际领先水平。

“中厚煤层智能化综采工作面超前支护技术装备研究与应用”项目采用尾梁逐架收缩、支架顺序移设的方式,实现了快速移设,减少了二次支护,降低了人力成本,将以前每个生产班8名超前支护人员减少为4人,且每个生产班仅需移架一次,大大减轻了工人劳动强度,实现了安全快速移架,提高了综采工作面的推进速度。

此外,该矿结合智能化综采工作面生产流程和顺槽巷道条件,首次研发了以“视频+模型+控制”为控制方式的超前支架智能控制系统,超前支架组在井下监控中心和地面调度指挥中心都实现了“一键自移”控制、视频监控,目前该项技术已在该矿成功应用。

该科技成果的成功应用有效地解决了该矿顶板压力大、维护强度大的难题,减轻了工人维护巷道的工作量,达到工作面安全高效开采的目的,提升了矿井的安全生产水平。该项目完成了两顺槽超前支架智能化控制工程示范建设,为进一步探索综采工作面智能化开采良方,实现“机械化换人、自动化减人”积累了宝贵经验。(董涛)

鲜易供应链当选2018年中物联冷链委当值会长单位

■ 本报记者 李代广 文/图

11月26日下午,中物联冷链委三届二次理事会在广州白云万达希尔顿酒店召开。会上,河南鲜易供应链公司当选2018年中物联冷链委当值会长单位。

中物联冷链委三届二次理事会由中物联冷链委执行副秘书长李胜主持。中国物流与采购联合会副会长兼秘书长崔忠付,中国物流技术协会秘书长马增荣,中物联冷链委秘书长秦玉鸣,2017年中物联冷链委当值会长、中国外运长航集团有限公司总经理助理范端伟,2018年中物联冷链委当值会长、河南鲜易供应链有限公司副总经理王建志出席。

中物联冷链委秘书长秦玉鸣在会上作中物联冷链委2017年度工作报告,并就2017年中物联冷链委理事及以上单位增补情况汇报说明。

会议对关于更替轮值会长进行投票表决并宣布理事及以上单位增补更替的投票表决结果,鲜易供应链正式当选2018年中物联冷链委当值会长单位。

2018年中物联冷链委当值会长、河南鲜易供应链有限公司副总经理王建志介绍了2018年中物联冷链委的工作计划和要求。对



● 图为中物联冷链委2017年当值会长和2018年当值会长进行工作交接。

此,与会理事单位及以上单位代表进行了充分的讨论交流,对中物联冷链委2017工作汇报和2018年工作计划提出了建设性的意见。

河南鲜易供应链定位于中国温控供应链集成服务商,致力于为合作伙伴提供商流、物流、金流、信息流等温控供应链系统解决方案,是中国温控供应链标杆企业,全球冷链联盟成员、中物联冷链委轮值理事长单位、中国仓储协会副会长单位、中国冷链管理示范企业、中国4A级综合服务型物流企业,是全国首批无车承运试点企业。

基于生鲜产业互联网背景,鲜易供应

链将供应链服务嵌入产业链,构建集“冷链服务平台”、“集采分销平台”和“供应链金融平台”于一体的三大温控供应链服务平台,目前鲜易已经是中国最大的冷链服务商,已经运营了240万立方的冷链仓储,公司以产业互联网为基础,将供应链服务嵌入产业链,致力于为客户提供温控仓储、冷链运输、冷链配货、流通加工、集采分销和供应链金融等温控供应链集成服务解决方案。

承接鲜易控股产业互联网服务平台的转型战略,鲜易供应链快速从企业物流向物流企业再到供应链企业的蜕变,打造一个企

业生态资源和社会化需求高效对接的开放温控供应链服务平台。

近年来,鲜易供应链将移动互联网、物联网、大数据等新技术与物流业融合,建立智能仓储系统和智慧物流配送系统,搭建生鲜供应链综合服务平台,融合产业链,优化供应链,重构价值链,形成了多业联动、多网协同和多式联运的创新服务模式。

目前,鲜易供应链在全国布局7个一级供应链园区和23个二级供应链基地,构建全国统一的、分布式的、路由的温控供应链体系。网络化仓储容积237万m³,建起了智能仓储、智能拣货等系统,对存储货物的动态实现了在线管理,并与合作伙伴共享数据信息;公司应用定位、传感等技术,对5900多辆冷藏车实现了在线服务,并与合作伙伴共享数据信息;依托干线网、城配网等系统,冷链物流线路覆盖“五纵五横”干线和主要销区支线,冷链服务覆盖全国229个城市,在56个城市实现了生鲜品共同配送;在国内构建覆盖360个城市的食品集采分销服务平台,现已开发170多个城市;全球采购平台分布于19个国家和地区,拥有9个进出口资质,是河南进口肉类指定口岸运营单位。牵头或参与起草了《肉禽类冷链温控运作规范》等16项行业标准。

平高集团攻克藏中联网工程技术堡垒 工程建成后将打破现有电网工程建设运行的多项纪录,创造多项世界之最

近日,经过包装检查员和货车驾驶员最终确认发运清单和产品装车固定质量符合出厂要求后,满载着两间隔550千伏全封闭组合电器的大型车队浩浩荡荡驶出平高集团河南平芝高压开关有限公司,取道西宁奔赴千里之外的目的地——藏中联网工程芒康变电站。

藏中联网工程由西藏藏中和昌都电网联网工程、川藏铁路拉萨至林芝段供电工程组成,起于昌都市芒康县,止于山南市桑日县,跨越西藏三地市十区县。工程新建、扩建110千伏及以上变电站16座,新建110千伏及以上输电线路2738公里,计划于2018年建成投运。藏中联网工程建设除解决“十三五”期间藏中缺电问题,满足藏中地区电力负荷发展需要,满足西藏经济社会发展的用电需要外,还将实现青藏联网工程与川藏联网工程的互联,对促进西藏清洁能源开发外送具有重大意义。

平高集团去年在国家电网公司藏中联网工程第一次设备招标采购中力挫群雄一举中标藏中和昌都电网联网工程芒康500千伏变电站新建工程550千伏组合电器14个断路器间隔、126千伏组合电器6个断路器间隔设备;川藏铁路拉萨至林芝段供电工程—林芝500千伏变电站新建工程550千伏组合电

器10个断路器间隔和252千伏组合电器11个断路器间隔产品的供货任务。

如何保证产品按期交货,平高集团组织精兵强将全程跟踪服务产品生产装配全过程。

在产品研发过程中,他们充分考虑高海拔、高寒、昼夜温差大等运行条件,产品从设计到零部件选择都进行逐项确认、持续优化,先后完成GIS外形图、基础图、气室图、主接线制作,组织专家进行研讨,积极开展专项验证工作,确保各项参数和性能满足工程需要。在生产组织方面,对加工周期较长的关键零部件提前进行预投,分阶段完成物资比价招标,并进行项目整体工程计划管理,确保工程进度按期完成。在产品质量控制方面,严格执行生产标准及质量管理体系,项目采取特别质量管理模式,进一步加强质量追溯及内部流转环节质量管控力度。严格原材料、零部件入厂检查,强化供应商管理和现场安装安全质量管控预案,杜绝各类隐患。按照工程计划节点,加快设计出图进度。以工程计划为龙头,组织生产各环节紧密衔接,确保人员和装备等资源的投入,实施多层次立体装配及试验。深入管控物料供应各环节,随时掌握和大力推动成套进度。挖掘运输优化潜力,确保安全可靠又最大程度节省时间,为现场安装创造条件。增强现场安装工作前瞻性和计划性,合

理安排,有序进行,确保安装质量和进度。

据介绍,藏中联网工程是迄今为止世界上最复杂、最具建设挑战性的高原输变电工程,工程路径大部分沿高海拔山脊走线,工程沿线平均作业海拔超过4000米,最高塔位东达山海拔5295米,是世界最高的500千伏输

电塔位。工程穿越横断山脉核心地带和青藏高原腹地,位于世界上地质结构最复杂、地质灾害分布最广的“三江”断裂带。工程沿线地形地貌复杂多样,气候多变,年有效工期仅有6个月,特别是海拔4500米以上区域,有效工期不足5个月;工程既要面对大自然天险的

考验,又要面对生态系统复杂又极为脆弱的挑战。工程是目前西藏投资最大的单体电力工程,也是西藏输电线路最长的电网工程。工程建成后,将打破现有电网工程建设运行的多项纪录,创造多项世界之最。

(孟繁祥)

平高产品在葛洲坝绽放光芒

11月29日,经过10多个小时的紧张耐压、局放、PT等全套电工试验,由河南平高集团提供的25个间隔220千伏全封闭组合电器各项技术指标全部过关,一次性顺利通过了由中国长江电力股份有限公司葛洲坝电厂组织的专家设备验收。据葛洲坝电厂负责人介绍,这是该厂建厂以来,首次一次性顺利通过全套试验的组合电器设备。

葛洲坝水利枢纽是我国长江上第一座大型水电站,也是世界上最大的低水头大流量、径流式水电站。它具有发电、改善航道等综合效益。电站装机容量271.5万千瓦,单独运行时保证出力76.8万千瓦,年发电量157亿千瓦时(三峡工程建成以后保证出力可提高到158

万千瓦,年发电量可提高到161亿千瓦时)。电站以500千伏和220千伏输电线路并入华中电网,并通过500千伏直流输电线路向距离1000公里的上海输电120万千瓦。

葛洲坝输变电设备工程历来是平高集团的传统市场,由他们自主研发成功的550KV断路器、隔离开关;220KV断路器、隔离开关曾在行业率先改变了我国由少油断路器向六氟化硫断路器的更新换代,成功实现了质的飞跃。平高集团引领着行业先锋,曾经称雄我国电工市场,该集团主导的大容量多功能高参数的行业主导产品落户葛洲坝开关站,由此诞生了我国电工行业首枚质量金牌。由于该项目产品投运时间太长,原设计已不

能满足工程建设的需要,葛洲坝电厂经过科学论证周密部署决定对电站进行升级改造扩容,并按照国内招标惯例进行了公开招标。平高集团在这次招标中力挫群雄一举中标,25个间隔全封闭组合电器全部收入囊中。

平高集团拿到这个合同以后,积极与业主进行技术交流和沟通,共商打造精品大计。他们严格按照国家标准进行组织生产,克服技术难度大,要求水平高,时间紧任务重等困难,打破常规开辟绿色通道,保质保量按时将货物发往现场。平高售后服务部将此项目列为重点工程,选精兵挑良将配合安装公司搞好售后服务工作,收到较好效果,力争把该项工程打造成精品。(繁祥)