



中国奥园百亿项目 落户东方美谷

5月19日,中国奥园集团公司与上海市奉贤区政府在香港举行签约仪式,签订了三份投资东方美谷的协议,一单投资总额就高达125亿元。

“上海奉贤正在全力打响上海服务、上海制造、上海购物、上海文化为内容的‘四大品牌’,东方美谷是中国化妆品产业之都。美丽健康产业的企业不投资东方美谷,将来必定会后悔。”奥园集团董事局主席郭梓文在签约仪式上说,东方美谷的开放水平以及高质量发展的运作模式深深地吸引着我们,奥园健康生活美丽产业板块,将在东方美谷投资80亿元,打造大中华区总部。奥买集团也将投资45亿元,在东方美谷建造大中华区总部,打造一个永不落幕的医美展示中心。总部建成后,奥园集团的科技医美板块将会得到快速发展,大量客户将得到更加便捷地服务,诸多客户将节省巨额成本,给公司创新发展插上腾飞的翅膀。

“在东方美谷,企业投资不成功,便是奉贤的失败。”中共上海市奉贤区委书记庄木弟在签约仪式上说,奉贤将发挥个性优势和比较优势,主动拥抱“三大机遇”,打造“四个奉贤”,让“四大品牌”花开“东方美谷”,把长三角一体化各项工作落实落地,让乡村振兴在国际大都市开花结果,为推动长三角一体化发展作出有益尝试。

庄木弟表示,奉贤正在推进“五个一”工程,即建设一个东方美谷小镇,以产业为纽带,让美妆与乡村、乡愁有机融合,推动成为“东方美谷”企业的“Beautiful 第一时间”;打造一条东方美谷大道,以设立企业总部为形式,推动形成“东方美谷”企业研发、销售集基地;举办一场东方美谷国际化化妆品大会,落实放大进口博览会上海经济、社会、城市功能等的带动效应和溢出效应,推动“东方美谷”成为“全球新品首发地”;举办一场东方美谷国际化化妆品购物节,打造“全球买、卖全球”的购物天堂;建设一个永不落幕的东方美谷展示厅,推动成为“东方美谷”企业展示品牌、形象和内涵的旗舰店。

据悉,中国奥园集团是一家注册在香港、涉足地产、金融、文旅、健康、生活以及跨境电商五大产业板块的多元化跨国集团公司,年销售额超千亿、纳税额超百亿、被评为《福布斯》亚洲最佳上市公司50强。

签约仪式上,奥园集团与上海市奉贤区人民政府、奥园健康生活集团与上海市工业综合开发区有限公司、奥买集团与上海市工业综合开发区有限公司签订了相关投资协议。(仲行)

滴滴出行与东莞市 公安局深度合作 共建“平安东莞”

近日,滴滴出行与广东省东莞市公安局签署合作协议,双方宣布将依托各自的信息资源和技术手段等优势,积极探索警企合作新模式,推动东莞智慧警务建设,为公众的出行安全保驾护航,共建“平安东莞”。

根据合作协议,双方的合作主要围绕注册司机背景审核、联合开展线下司机安全教育、吸纳滴滴司机成为治安防控志愿者等四方面展开,合作完成后,滴滴对平台注册司机的准入审核能力完全满足合规要求且高于要求;同时,和警方深度合作开展,也将大大提升对平台内违法犯罪行为的震慑力。

具体来说,在司机准入方面,东莞市公安局将协助滴滴做好本市范围内,滴滴注册司机的背景审查和三证验证工作。

为更好地保障乘客和司机的出行安全,东莞警方还将专门委派民警为平台驾驶员做交通安全及人身、财产安全的教育培训,加强平台驾驶员安全意识。

此外,在东莞市公安局的指导下,滴滴还可以向警方推荐网约车车主,经东莞市公安局审核培训后发展为“治安防控志愿者”。司机如发现影响社会公共安全的违法犯罪线索,或当乘客或其他人身财产安全受到威胁时,将第一时间向公安机关报告。公安机关核实后,将参照相关法律法规予以奖励和表彰。

东莞市公安局表示,随着网约车新业态在人群中日益普及,公安工作也在与时俱进。警企合作,共同守护市民的出行安全,共建“平安东莞”,既是全面贯彻落实党的十九大报告提出的“共建共治共享”社会治理格局要求的一步,也是进一步提升群众满意度和安全感的必然要求。

滴滴出行方面表示,滴滴深知行业面临的安全挑战和安全责任,将在积极承担行业责任和社会责任的同时,更加坚定地信赖和依靠警方,通过警企深度合作,守护平台上的每一位乘客和司机。(辛冲)

里一样享受到优质的服务和商品。”

在汪建国看来,中国经济关键靠消费,消费的关键则在农村。“农村市场是一个艰巨的市场,有着分散性、差异性和特殊性,但是农村市场也是一个伟大的市场,不仅有着经济价值,还有着巨大的社会价值。”汪建国说,未来三年,汇通达将累计数字化改造25万家门店,促进城乡资源的双向流通,以农村的数字化助推高质量发展。

“这是汇通达想要做的事情,这也是汇通达的使命,那就是让农民生活得更加美好。”汪建国如是指出。

南京是商业领域“试金石”, 做得好才有可能在全国成功

对于生活工作了30多年的第二故乡南京,汪建国也有深深感激,“南京有着深厚的文化底蕴,有着包容和开放的风土人情,还有南京人对市场的敏感度,这些因素都对我产生很大影响。”

在汪建国眼中,南京既古老,也有融入现代社会的激情。

“商城在南京开成成功,然后走向江苏,江苏做得成功,再走向全国。”汪建国用这个朴素但又充满智慧的扩展线路,实践着他的新商业梦想。究其原因,汪建国笑着说,因为“苏湖熟,天下足”。江苏GDP全国第二,商业领域得江苏者得天下,江苏市场拥有巨大的包容性和生命力,一个商业模式在江苏能成功,在华东也就能成功了,在华东成功了,全国就成功了。汇通达、孩子王、好享家无一不是在江苏探索出了清晰的样板继而走向全国的。

“而江苏的出发点就是南京。”汪建国道。



王开健主持会议



郑力军介绍“中追溯源”



陈强介绍公司防伪溯源系统情况

进行了深入探讨,并希望双方成功合作实现双赢。

公司党委办公室、公司办公室、企业管理部、物资供应部、勾兑中心、销售公司主要负责人和相关工作人员参加会议。

五星控股汪建国: 未来零售业是零售加服务的时代

范杰逊

5月20日,第二届江苏发展大会在南京举行。参会嘉宾、五星控股集团有限公司董事长汪建国再次阐述了五星重塑商业生态的核心理念,并表示他对服务的认知与重视离不开故乡对他的影响。出生在苏州,成长在金坛,谈起故乡,谈起鱼米之乡,这位曾缔造中国家电连锁前三强“五星电器”的掌门人,后来华丽转型成立五星控股,汪建国非常感恩苏南文化中细致、细腻的特质,让他在零售行业的摸爬滚打中受益匪浅。

他用新零售思维,用共生理念,用极致服务,短短十年时间孵化出了汇通达、孩子王、好享家三家独角兽企业,成为继BAT之后孵化独角兽最多的企业之一。作为苏商的杰出代表,在汪建国眼里,苏商踏实、稳健、开放。汪建国说:“苏商不仅会在中国,甚至会在全球都能成为一面旗帜。”

未来零售业,数据是生产要素, 更是企业资产

进入数字时代,商业基础设施将发生巨变。“在商业消费领域,企业从过去对市场的重视,升级为对数据的渴求。”汪建国说,“现在做生意靠的是互联网、大数据、云计算、人工智能。这种基础设施的改变,思维也要跟改变,要换道超车,要上高速、上高铁。”

数字时代,一切皆为数据。汪建国拿孩子王举例。孩子王,无论是用户画像,还是到商品支付,已经全部用数据打通,“我们认为数据就是资产,数据就是生产要素。未来企业要想有更大的发展,提供更多更好的服务,必须



通过数据作为支撑。”

目前孩子王已经通过360个维度为顾客画像,基本上对用户的一些需求,用户的购买变化,孩子王都可以通过数据来进行观测,并进行改进,让用户拥有更好的体验。汪建国回忆起当年传统的连锁销售模式,“原来做家电、电器,强调的是标准化和规模化;而现在则是叫‘千人千面’,顾客开始自己做主,顾客变得更加多样化、个性化、多层次和主权化。”

汪建国说,在线下,也就是实体店,要尽可能把体验服务做到极致,让用户在购物现场有充分的获得感和参与感;而在线上,也就是网上购物,则要发挥优势,让用户随时随地,不仅找到他需要的商品,更可以迅速地找到他需要的服务。

“同时还能迅速找到为他服务的员工,可以对员工随时进行评价,随时可以更换。”汪建国说,这样用户在网上既能体验到线上的快捷,也能享受到优惠的价格。这种线上、线

下多重场景的融合,将给用户一个完整且优质的购物体验。

农村是伟大的市场, 蕴藏巨大经济和社会价值

汪建国开始把更多目光投向农村市场,由他打造的电商平台“汇通达”就是针对农村市场。“农村是一个极度分散的市场,8亿农民分散在4万多个镇,大概50万个村。”汪建国说,任何一家生产企业很难把商品快速地送到农民手上,任何一个服务企业也很难把服务做到农民家,“农民在一定程度上是享受不到城市一样的服务和商品。”

汪建国利用汇通达寻找镇一级的夫妻老婆店,“他们贴近农民,理解农民,也能够更好地为农民服务。”汪建国尝试将这些网点进行赋能,通过信息化技术手段帮小店提高效率、增加商品、增加服务,“让农民能够像在城市

茅台保健酒业公司 与中追溯源科技公司举行业务洽谈

张桂轩

5月9日上午10点30分,中追溯源(北京)科技股份有限公司(简称“中追溯源”)董事长郑力维一行到访保健酒业公司,就茅台保健酒业公司防伪系统升级改造举行业务洽谈。茅台集团保健酒业公司党委书记、董事长王开馥主持会议,公司党委委员、副总经理、首席质量官陈强,党委委员、副总经理姚晓波,总经理助理钟正利、张显明、程秋出席会议。

与会人员观看了“中追溯源”宣传短片,短片介绍了中国追溯源平台及相关防伪溯源产品。

王开馥表示:“健康中国”上升为国家战略,大健康产业迎来广阔的发展空间,保健酒业公司立足于“健康、养生”,以“健康生活,我们共同追求”为经营理念,发展前景向好。“中追溯源”有意打造白酒行业追溯体系标杆企业,我们期待双方开展深入合作,在防伪系统上不仅限于供产销信息查询,更要在掌握、分析、研判市场上得以利用,提升公司产品形象和企业形象,让防伪追溯溯源系统成为保健酒业公司又一核心竞争力,实现双赢甚至多赢。

郑力维向参会人员详细介绍了“中追溯



会议现场

源”的业务架构、三维3D可追溯商品查询系统、防伪标签溯源查询流程、专利技术以及产品追溯防伪体系(三维3D防伪码)、追溯链主链和子侧链平台生态体系、追溯链商城、“一带一路”可追溯商品数据库、三维3D第三方

支付体系、线下实体店、点滴公益基金等七大板块内容,并在现场演示了三维溯源系统,希望能通过深入合作,为保健酒业公司防伪溯源系统提供更优质服务。

与会领导就公司防伪溯源系统升级改造

方广食品 二十年如一日持之以恒坚守品质

作为中国早期涉足婴幼儿辅食行业的企业之一,方广食品董事长郑勇锋表达了自己的愿景:“我希望全中国甚至全世界的家庭能够信赖方广,让他们的宝宝吃上更健康,更美味的婴幼儿辅食。”

辅食的功能价值远不在“辅”

当下中国婴幼儿食品市场仍以奶粉为主,辅食行业仍处于起步阶段。有数据表明,全球婴幼儿奶粉与辅食市场份额的对比鲜明,俄罗斯奶粉是辅食的2.4倍,德国是1:1,而中国奶粉是辅食的6.6倍。从渗透率来看,欧美国家的辅食渗透率大约是80%,中国只有20%。

作为宝宝的第二餐,辅食可以补充母乳中营养素的不足,增强消化机能,帮助宝宝及时摄取均衡、充足的营养,还能作为断奶期间的有效过渡食品,同时锻炼宝宝的吞咽、咀嚼能力,促进神经系统的均衡发育,培养良好的饮食习惯。

针对中国辅食行业面临的问题,郑勇锋表示:“刚开始方广是做普通食品的,后来我们发现中国宝宝的营养摄入其实是不够的,我们可以从婴幼儿辅食入手来解决这个问题,所以我们根据中国宝宝的饮食习惯,研究了一款更适合中国宝宝的营养面条,我们把营养素完整地加入了面条中。”

他指出,“目前国内有很多食品安全问题而导致的信任危机,大部分的消费者会认为中国的辅食产品没有国外的辅食产品好。所以在未来,我们希望更多的消费者能够看到,



方广食品董事长郑勇锋

其实在中国很多很用心、很有良心的企业在为中国宝宝创造很多不一样的、更适合中国宝宝的婴幼儿辅食。”

二十年坚守,唯一不变的是品质

方广成立于1995年,在中国婴幼儿辅食行业深耕24年,一贯秉承“品质,传递母爱”,用心为中国宝宝打造安全、健康的食品。方广总是在传承中坚持创新。

郑勇锋坦言:“二十多年来,我觉得唯一不可以改变的就是品质,方广一直真心对人,用心做事,良心办厂。当然更重要的就是二十年来的用心坚持,品质传递母爱,这是一个很简单的语言,但是在真正执行的过程中其实是很困难的。我们要把我们的坚持从高层开始,一直到中层,再到基层,并希望让大家了解方

广的企业文化,以及更多背后的故事。”

“我们希望通过努力,能够让中国的辅食产品在未来舞台上占有一席之地,把中国的婴幼儿辅食发展到一个新的高度。”

消费需求升级,品质体验更为重要

随着消费水平的提升,年轻的父母投入了更多的关注给自己的孩子,对于孩子的饮食质量和营养搭配更加重视,且更为注重辅食的品质。

有机早已不再是婴幼儿食品里的新鲜概念,越来越多的新生代父母更青睐于有机辅食带来的品质体验。《中国食品消费及创新趋势白皮书(婴幼儿部分)》显示,婴幼儿食品中有机比例逐年攀升,2017-2018年比2013-2014年,婴幼儿奶粉和辅食品类中有机产品