

小米之家千店同开 欲打造超一线品牌

■ 许隼

1月9日,迈入“新十年”的小米公司宣布开启新零售布局的新版图。据统计,共有1003家小米之家同时开业,新开门店遍及全国30个省,覆盖270个县市。其中,广东省就有44家小米之家门店揭幕。

值得一提的是,本次小米宣布在一日内同开千家小米之家门店,不仅刷新了小米之家的开店速度,同时也创造了单日门店新增数量超1000个的新纪录。

小米兑现“三年计划”和“一个承诺”

此前,小米集团副总裁卢伟冰表示,要在2021年实现“让每个县城都有小米之家,让每个米粉身边都有小米之家”。

小米表示,小米之家是公司创业历程中“新零售”的最重要组成部分,从创立之初的试验到不断刷新的开店纪录,不仅为中国零售业提供了宝贵的实践经验,更成为众多零售业内人士和分析师们学习交流的场所。

小米之家诞生于2016年,当年小米之家平效就达到了25万元,而此前中国零售业单店最好的平效大概是1.2万元,小米之家做到



这个效率的20倍,仅次于苹果,成为新零售的典范。

随着小米之家的不断扩张,在2017年,雷军表示未来三年计划开1000家小米之家,2020年12月第1000家小米之家在成都万象城旗舰店落成,标志着雷军之前的承诺已如

期兑现。

小米这一次在线下渠道的大动作显示出其对线下零售发展的决心。“今天,我们已经将规模拓展到了几千家;未来,我们很有可能在全国开设上万家”,卢伟冰在千店同开的公开信中提到,“未来小米之家无论从规模上还是数量上,

都将真正意义上成为超一线品牌。”

卢伟冰在公开信还透露了对新一代的小米之家的全新升级,“这次开店规模和开店数量上的升级,更重要的是在体验、服务和销售方面都进行了全方位的升级,对门店形象和服务标准进行了统一,可以为每一位到店的消费者提供优质的服务体验。”

小米之家将对县级全覆盖

据了解,小米之家并非仅仅是小米公司在新零售业态的桥头堡,它也是作为小米企业文化展示的窗口,它还将成为小米品牌和消费者之间的核心触点。小米表示,从互联网电商走到竞争激烈的线下市场,小米之家将小米原本在互联网累积的口碑向线下体验进行转化,以独特的购物体验、服务口碑以及场景互动形成小米之家独特的消费场景。

卢伟冰甚至透露,“就在本月,小米之家将在一些省份实现县级市场100%全覆盖。”

业内人士表示,如果说“千店同开”只是验证小米高效率模式规模化的一次阶段性成果,那么“千店同开”之后能否实现门店数量、体验口碑和高效率规模化三者之间的正循环或许是小米接下来的重中之重。



百度宣布组建智能汽车公司 吉利为战略合作伙伴

1月11日,百度作为全球领先的人工智能平台型公司,宣布正式组建一家智能汽车公司,以整车制造商的身份进军汽车行业。吉利控股集团将成为新公司的战略合作伙伴。

新组建的百度汽车公司将面向乘用车市场,让用户购买到更极致的智能电动汽车。百度汽车公司将着眼于智能汽车的设计研发、生产制造、销售服务全产业链,传承百度强大的人工智能、互联网科技基因,利用Apollo领先的自动驾驶能力,发挥在汽车智能化领域长达8年的经验优势,重塑智能汽车产品形态,成为智能出行时代的变革者。

百度汽车公司独立于母公司体系,保持自主运营;同时百度将人工智能、Apollo自动驾驶、小度车载、百度地图等核心技术全面赋能汽车公司,支持其快速成长。

百度汽车公司选择中国领先的汽车公司吉利作为合作方,吉利控股集团出资成为新公司的战略合作伙伴。下一步双方将基于吉利最新研发的全球领先纯电动架构——浩瀚SEA智能进化体验架构,在智能汽车制造相关领域展开紧密合作,共同打造下一代智能汽车。

百度重装组建汽车公司,既是人工智能技术的最佳实践,也是在智能出行领域的重要战略布局。百度公司在人工智能技术产业领域也将继续秉承开放合作的精神,与生态合作伙伴携手向前,在新一轮的全球智能出行变革中,勇济沧海。

(中新网)

荣耀破圈秀实力 “有朋友有未来” 开启竞争新格局

11日,全行业领袖级人物、国内顶部媒体等联合,为已完成全新品牌形象升级的荣耀送上祝福,引发全网热议称:“荣耀打破行业圈层秀出朋友圈实力”。

对此,荣耀CEO赵明在微博中回应:我们会一如既往坚持技术创新,为大家带来更好的产品和服务,7年合作团队是我们冲击高端市场的有力保障。据悉,这是荣耀品牌升级全新形象后首次大量级对外发声。相信在未来,荣耀将传承行业优势,持续引领手机市场。

不忘初心,有朋友有未来

苏芒、秦朔、李现、知乎创始人周源、新浪微博CEO王高飞、英特尔市场营销集团副总裁王稚聪、哔哩哔哩副董事长兼COO李旻、科大讯飞创始人胡郁、58同城CEO姚劲波9位全行业领袖级人物,以及国内顶部媒体,此次参与联动事件的阵容堪称互联网顶级。此外,还有荣耀全渠道合作伙伴纷纷送来祝福。

由此,荣耀再次向全行业启示:“有朋友才有未来”。其看似朴素的理念,却透射着荣耀和合作伙伴的关系本质:做朋友,让合作伙伴也有钱赚,完成品牌独立的荣耀,唯有保持有朋友有未来的初心、协同共享,才能推动品牌的创新与生态的可持续发展。

7年来,荣耀坚持以创新发展为主线,从技术创新、合作创新等多角度探讨了创新对手机行业的促进作用。这不仅助力荣耀传达新品牌形象,还提振了行业、消费者、渠道商的信心。

荣耀品牌重塑,实力全方位升级

回顾荣耀品牌成立以来的历程,其从手机领域起步,布局智慧全场景,目前已从互联网手机品牌发展成为全渠道品牌。当前,荣耀的智慧全场景战略正在加速落地,并以过剩的技术向用户痛点冲击,持续提供高品质的产品和服务。而这一切所启示的是,荣耀品牌势能稳中求进,奋力前行。

“有朋友有未来”更像是荣耀加速落地智慧全场景战略的冲锋号和动员令。智慧全场景战略的落地,也带领渠道合作伙伴升级转型,荣耀未来合作有着广阔的发展空间。

发力高端市场,技术带来极致体验

荣耀CEO赵明曾在7周年粉丝会中表示,未来会有属于荣耀的P系列、Mate系列、超级旗舰。荣耀做手机的战略控制点从未改变,即坚持品质、创新和服务,为用户提供好的产品和服务。这一点从将于1月18日发布的荣耀V40可见一斑,据目前已曝光消息,这款新品配备6.72英寸屏幕支持120Hz刷新率、300Hz触控采样率,拥有66W有线快充与50W无线快充,或将采用联发科天玑1000+移动处理器,期待在发布会上的进一步信息。

可以看到,荣耀做手机的思维从未改变,那就是技术、技术、技术,用过剩的技术能力聚焦用户需求这一个城墙口持续冲锋,攻克用户痛点,带来创新的极致体验。

作为根植于手机行业的全渠道品牌,技术创新与合作伙伴时刻为荣耀带来的新机遇。此次受到全行业的祝福,印证了荣耀强大的品牌影响力,更是荣耀向新征程出发的信心。随着荣耀持续发力高端市场,手机行业将迎来市场竞争的新格局。

(中新网)

立足直营拥抱用户 泰山原浆啤酒逆势向上迎接2021

日前,泰山原浆啤酒举办“以用户为中心,直营领鲜未来”为主题的2020年会。山东泰山啤酒有限公司董事长陈成稳在年会致辞中指出,2020年对于国内啤酒行业而言是不平凡的一年,泰山原浆啤酒在空前考验中交出了亮眼的答卷,各项业务进展呈现出全新面貌,铸就“逆势之中见真章”的典型案例。

2020的逆势之下,泰山原浆啤酒各项业务都在稳步向前发展,但在诸多进展中,最引人注目的还是行业整体销量下滑的背景下,同比逆势增长超20%的销量数据。

面对新冠肺炎疫情,泰山原浆啤酒没有被吓退,反而砥砺前行,全面、快速、精准地落实各项举措,全面升级家庭配送服务开启“无接触,安心送”,并在全国千余家直营店推开。凭借着过硬的核心竞争力和特殊时期的快速调整,泰山原浆啤酒化危为机,销量反而同比增长26%。

疫情影响缓解后,泰山原浆啤酒乘势接连发布新品,进行产品换代,响应啤酒消费高端化、健康化趋势,迎合消费升级浪潮。坚定不移地进行产品结构升级,走中高端化路线



的泰山原浆啤酒,在中国啤酒产量下滑6.5%的大背景下,前三季度销量同比增长23%,堪称行业奇迹!

逆势增长不单单体现在销量上,泰山原浆啤酒在业内颠覆性创新的直营渠道模式,同样取得巨大突破,全国直营门店数量历经5年发展已突破1500家。

航道聚焦

深耕直营渠道打造营销闭环

从2010年第一瓶7天鲜活诞生起,泰山

啤酒开创原浆品类进行产品和渠道的创新探索,已经整整10年。这10年间,泰山原浆啤酒通过颠覆性创新,完成了从传统啤酒、传统渠道、传统供应链到原浆啤酒、直营渠道、7天供应模式的全方位改革,这样的经营变革难度不亚于再造一个泰山啤酒。

2020年,泰山原浆啤酒线上粉丝数量超过了800万,1300多家直营店完成新零售系统、微商城、会员系统的上线,规模巨大的优质粉丝群体,在今年完成了从品牌沉淀、到购买、再到复购的用户闭环。这样的线上线下渠道与用户的融合,为泰啤在产品之外,构建起了一条新的护城河。

历史和成绩证明了泰山原浆啤酒战略方向的正确性,也让泰啤人更加坚信,未来一定要“聚焦主航道,坚持直营模式销售7天鲜活等原浆产品。”

千城万店

正式进军华南开拓增量市场

2020年9月28日,泰山原浆啤酒董事长

茅台之窗 |

2020年,茅台的11个关键词

2020年,注定是不平凡的一年。

面对挑战与机遇,茅台集团认真贯彻落实党中央、省委和省政府决策部署,积极稳妥、分批分期复工复产,在疫情防控的同时,保持了持续、稳定、健康的发展势头,超额完成既定目标任务,推动企业发展实现了难中求进、稳中向好的良好态势。

那么,对于茅台而言,2020年,这段不平凡的发展历程中都有哪些关键词呢?让我们一起来回顾一下:

01.基础建设年

在实现了“千亿”目标之后,1月2日,新年的第一个工作日,茅台集团召开2020年工作会暨“基础建设年”启动大会,扎实推进“基础建设年”重要工作。会议要求,要重点抓好七个方面工作:突出抓好“基础建设年”;全面提速“文化茅台”建设;全面抓好生产、从严管好质量;用好市场工作新机制、释放新动能;构建平衡充分发展新格局;着力增强发展能力和实力;把环保安全工作摆在更加重要的位置。

02.四不四全

疫情大考之下,为响应省委、省政府“把耽误的时间抢回来,把遭受的损失补回来,确保实现今年经济社会发展各项目标”号令,茅台集团提前谋划复工复产,向外界释放了“四不四全”的强烈信号。

“四不”,即计划不变、任务不减、指标不调、收入不降。

“四全”,即全力防控疫情、全面恢复生产、全面推进项目、全面做好帮扶。

1月22日,茅台集团第一时间制定应急工作预案,建立疫情防控全员责任体系,立即启动宣传引导、外出人员轨迹跟踪、“日报告、零报告”等工作。

1月30日,全体班子成员返岗值班值守,部门主要领导全部取消休假,完善联防联控机制,实行基层网格化管理,全面开展拉网式排查,全力准备复工复产。

2月13日,在全行业率先实现复工复产。面对新冠肺炎疫情挑战,茅台逆势而上,实现

了疫情防控和复工复产的“双加强”、“两不误”。一年下来,全集团实现本部人员、驻外机构、经销团队和境外员工“零疑似、零确诊”,年度主要生产经营指标圆满完成,夺取了“双胜利”,打赢了“收官战”。

03.助力脱贫攻坚

2月25日,省领导和茅台集团领导赴道真县调研疫情防控和脱贫攻坚工作,在道真县疫情防控和脱贫攻坚最吃劲的关键时期,茅台早早敲定道真2020年帮扶事宜。在这之后,集团领导以及60个基层党组织又多次奔赴道真,充分开展调研、帮扶工作。

近年来,茅台充分发挥产业链辐射效应,相继助力仁怀市、播州区、汇川区、习水县、金沙县、丹寨县、黔东南州等地脱贫攻坚。同时还通过公益助学的活动,扶志扶智,阻断代际贫困。

10月17日,2020年全国脱贫攻坚表彰大会在北京举行,茅台集团以卓越的扶贫工作和显著的扶贫成效,荣获2020年全国脱贫攻坚奖组织创新奖。

04.高质量发展、大踏步前进

3月24日,时任贵州省委副书记、省长谌贻琴调研茅台集团复工复产和改革发展情况,要求茅台集团要深入贯彻习近平总书记重要指示精神,按照省委、省政府部署,坚持“定位、定向、瘦身、规范、改革”要求,在新起点上推动企业高质量发展、大踏步前进。

05.“三找”大讨论

3月31日,茅台集团党委召开整改落实省委巡视反馈意见动员部署会暨“找问题找措施找目标”大讨论活动启动会,从集团层面为整改落实省委巡视反馈意见作动员部署,在全集团范围内拉开了“三找”大讨论活动的序幕。

4月24日,“三找”大讨论活动总结大会暨第五轮巡察动员部署会上再次强调,“三找”没有休止符,永远在路上,要坚持“找问题、找措施、找目标”,持续努力、久久为功,推动茅台高质量发展、大踏步前进。

06.三条生命线

4月9日至10日,茅台集团连续召开三次会议,专题研究质量、安全、环保工作。会议分别指出,安全生产是事关茅台发展的重中之重,质量是茅台品牌的命脉,环境保护是茅台高质量发展的题中之义,要以“三找”大讨论活动为抓手,谋划筑牢“质量、安全、环保”三条生命线,推动企业高质量发展。

07.加强党的建设

茅台集团始终把党建工作摆在首位,不断加强党的先进性建设。

4月24日,茅台集团召开第五轮巡察动员部署会,要求认真对照省委巡视反馈意见和前四轮党委巡察发现的问题,结合“三找”大讨论查找出来的问题,补齐短板弱项,推动改革发展。

4月28日,茅台集团党委党校、职工培训学校在茅台学院揭牌成立,这既是集团加强党的领导和党的建设的重要举措,也是巩固专项整治成果和全面落实省委巡视反馈问题整改的重要抓手。

8月19日,茅台集团党委第五轮巡察情况集中反馈会暨第六轮巡察工作动员部署会召开,启动茅台集团党委第六轮巡察工作。

10月26日,省委常委、省纪委书记、省监委主任夏红民出席贵州茅台廉政教育馆开馆仪式并宣布开馆,茅台廉政教育馆正式成为茅台集团干部员工长期性、常态化地接受专题警示教育的基地。

此外,为贯彻落实全面从严治党要求,推动全面从严治党向纵深发展,根据《中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司落实全面从严治党责任考评办法(试行)》和相关工作安排,2020年年底,茅台集团党委班子成员带队,开展了对2020年度各直属党组织落实全面从严治党责任的年终考评。

08.绿色出行

茅台优越独特的酿造环境,对茅台酒的品质起着重要的作用,抓好生态环境保护,是事关茅台长远发展的基础工作。作为绿色交

通的实际举措,茅台厂区单双号限行于6月28日启动试运行,并于7月28日正式运行,这意味着茅台集团绿色交通项目迈出了关键、重要的一步。

09.五个坚定不移

7月1日至4日,时任贵州省委书记、省人大常委会主任孙志刚在茅台集团调研期间主持召开座谈会,听取茅台集团工作汇报,给予充分肯定。

同时提出五个坚定不移:茅台集团要坚定不移深入推进改革,持续在营销体制、采购体系、内设机构改革上取得突破。坚定不移实行严格管理,以最严的标准、最严的措施、最严的纪律,切实抓好质量、安全、资金等方面管理,强化制度执行。要坚定不移保护生态环境,优化核心产区功能布局,切实减少废气排放,加大污染整治力度,保护好赤水河。要坚定不移加快高质量发展,以更高站位、更广视野研究茅台发展战略,做强主业、创新发展、防范风险。要坚定不移全面从严治党,贯彻新时代党的建设总要求,把纪律和规矩挺在前面,一体推进不敢腐、不能腐、不想腐。

10.智慧茅台

8月28日,茅台集团正式启动“智慧茅台”建设,作为茅台历史上具有重要意义的一件大事,“智慧茅台”建设的启动标志着茅台迈出了传统与现代融合发展的关键一步。“智慧茅台”建设将在坚持传统白酒酿造文化内涵的同时,推进人工智能、云计算、大数据等新技术在传统工艺方面的应用,按照五年三步走,实现“135”建设目标。

11.龙头引领

12月12日至13日,省委副书记、代省长李炳军调研茅台集团时强调,要深入践行“绿水青山就是金山银山”理念,以最严举措加强赤水河流域生态环境保护,以最大力度推动白酒等特色优势产业高质量发展,充分发挥茅台集团龙头引领作用,打造一批骨干企业,为全省白酒产业持续健康发展创造良好环境。

(本报记者 樊璞 张建忠 组稿)