



翼速国际吕俊君： 精益求精 推动中国航空物流业发展

平易近人,博学多才,见解独到,这是吕俊君给每个人的第一印象。然而,翻开履历表,他在航空物流领域所取得的一系列成绩更是让人眼前一亮,赞不绝口。吕俊君是专业的国际物流供应商——北京翼速国际物流有限公司董事长。作为航空物流领域专家,吕俊君已深耕国际航空物流行业十余年,在国际航空进出口运输、国际航空快件以及跨境电商物流服务方面有着深厚的理论积淀和实务管理经验。他创立的翼速国际物流公司成为中国物流企业迈向国际化的成功典范。

作为翼速国际的创始人和董事长,吕俊君一手打造了这个国际航空物流领域的领军企业。仅十余年间,吕俊君便带领翼速国际成为了全球领先的物流企业——美国 UPS、德国 DHL 的北京运输供应商,成功加入了拥有覆盖全球网络的国际航空运输销售总代理联盟(WAG),在北京、广州、深圳、香港等发达城市拥有 14 家分支机构,业务范围不断扩大,成为中国航空运输协会航空物流委员会会员单位之一。

在吕俊君的领导下,翼速国际构建了覆盖美国、欧洲、澳洲、日本等主要跨境电商物流市场的国际网,国际航线覆盖 SYD, MEL, PER, BNE, AKL 等,并与香港航空(HX)、香港货运航空(RH)、中国南方航空(CZ)、中国国际航空(CA)、中国东方航空(MU)、海南航空(HU)、厦门航空(MF)、澳洲航空(QF)、泰国大众航空(TG)、喜马拉雅航空(H9)、中华航空(CA)、四川航空(3U)等都建立了长期稳定的合作关系。

吕俊君表示:“对于货主而言,物流成本的降低是关键,其中包括运费的降低、货物运输安全保障以及运输管理效率的提升。”于是,吕俊君率领技术团队创新性地打造出先进的物流管理融合平台——“福袋网平台”,整合全行业的资源,使具有限时性的舱位资源得到最佳利用从而降低企业的出运成本。该平台在推动物流运输与管理标准化、智能化,助推物流创业降本增效方面具有重要意义。

目前,翼速国际业务已覆盖了全国 30 个省(市、自治区),50 个城市,辐射海外 50 个国家,100 个城市,涵盖运输路线近 200 条。平台平均不到 15 秒成功完成一单交易,平均为货主降低成本 30%。可以看出,凭借先进的互联网技术和创新的经营模式,吕俊君和他创立的翼速国际无疑已经成为中国航空物流行业发展的驱动力。一方面持续为中国航空物流业发展释放新动能,做好行业升级的“加法”;另一方面,降低全产业链物流成本,做好降本增效的“减法”。

航空物流作为五种基本运输方式之一,因其速度快、运输时间短、节约供应链运输总成本,已成为推动全球经济持续健康发展的核心力量,物流行业正迎来各个领域的入局者。在航空物流版图不断扩大的过程中,吕俊君仍将以企业引领者的身份,为推动航空物流行业的进一步发展出一份力。 (高晓菲)

“习水宣言”发布 倾力打造“世界酱香白酒产业集聚区”

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

4 月 16 日,“2021 贵州白酒企业发展圆桌会议”在习水发布“习水宣言”,46 家白酒企业在会场共同签署了这份宣言。

据悉,“习水宣言”签字文本将被“贵州白酒企业发展圆桌会议”永久收藏,并成为见证贵州白酒发展史的一份重要文件。

在刚刚过去的春糖,酱酒成了避不开的高频词汇,成为各大论坛不约而同的主题,贵州酱酒春糖展区人气爆棚,以贵州产区为核心的酱酒正迎来最好的发展机遇期,此次“2021 贵州白酒企业发展圆桌会议”备受业界关注。

连续举办 4 年的贵州白酒企业发展圆桌会议,由茅台集团、贵州日报报刊社暨贵州日报当代融媒体集团于 2018 年联合发起,不仅是贵州酒企大家庭的重要发声平台,也是外界关注贵州白酒产业发展的窗口。

从 2018“同心共谱酒文章 携手共拓酒天地”、2019“接力贵州酒业共识 续写竞合发展篇章”,到 2020“产区聚力竞千帆 黔酒汇流合百川”,贵州白酒企业发展圆桌会议不仅主题一脉相承,还达成了“贵州白酒企业发展共识”、《贵州白酒 2025 工匠传承计划方案》和“2020 年贵州白酒企业发展圆桌会议年度共



识”等重要行业共识。

4 月 16 日,2021 第四届贵州白酒企业发展圆桌会议在习水举行,46 家贵州白酒兄弟企业再次聚首,围绕会议主题“一流产品、一流企业、一流产业、一流产区——锻造贵州白酒产业集群新黄金时代”,共商发展大计,共谋美好未来。

这一次,由习水产区的两大企业习酒和安酒联袂主办,而茅台、金沙、国台、珍酒、钓鱼台、岩博、贵州醇、夜郎古等酒类企业的聚首则把贵州白酒集群化发展推到了全新的高度。

此次圆桌会议透露,贵州的目标是要打造“世界酱香白酒产业集聚区”。并提到了“一带三区”产地规划:“一带”,赤水河一带;“三区”,即 15.03 平方公里的茅台酒产区、茅台镇酱酒核心产区和世界级酱香型白酒产业集聚

区。贵州严格梳理的“一带三区”,具有酿造酱香白酒得天独厚、排他性的优势,贵州将着力加强酱香型白酒产区的保护,统筹做好国土空间规划和产业空间规划。

据了解,“十四五”,贵州省提出了工业倍增计划,白酒产业要成为最重要支撑和支柱。全面打造世界酱香型白酒产业的集聚区,是贵州省委、省政府唯一提出的“世界级”产业定位。”

数据也给了贵州打造“世界级”白酒产区强有力的支撑:“十三五”期间,贵州白酒产业年均增速达 12.7%,工业增加值占全省工业的比重达到 30%。

仅 2020 年,贵州白酒产业各项主要指标保持高位增长,销售收入完成 1221 亿、利润总额达到 719.4 亿,税金达到 304.1 亿,以占全国白酒行业 3.5% 的产量,实现了全国白酒行业 40% 以上的利润。今年一季度,在茅台集团的引领下,贵州省白酒产业增加值同比增长 23.9%,继续保持强劲的发展势头,其中习酒销售收入增长 38.96%。

“世界白酒看中国,中国白酒看贵州”,在贵州创造了黄金十年的快速发展时期,贵州白酒产业也经过了十年的黄金时代,十年来,贵州全省酒产量达到 27.4 万千升、规上工业

增加值 1089 亿元、利润近 600 亿元,分别增长了 2 倍、6.8 倍、6.7 倍。贵州白酒以全国 3.5% 的产量,实现了全国 42.4% 的利润总额,保持全国白酒行业第 1 位。

伴随中国酒业的深度调整期,产区成为了贵州白酒产业发展走进新黄金时代的核心关键词。此次圆桌会议发布“习水宣言”,无疑进一步达成了共识,凝聚了合力。宣言指出:贵州白酒历经“黄金十年”,已进入最好的发展机遇期;高度认可茅台集团的引领是贵州倾力打造“世界酱香白酒产业集聚区”的重要特征和必要条件;高度认可、倍加珍惜,贵州在白酒板块中最具成长性、最具活力、最有发展前景的产区优势和发展条件;一致认可紧密团结、抱团发展,发挥集聚优势。

“积力之所聚,则无不胜也;众智之所为,则无不成也。”

青山朗朗,赤水潺潺,贵州白酒的光荣与梦想在这里孕育生长。圆桌会议上的一个个真知灼见,闪耀着思想的光芒,澎湃着奋斗的力量。打造“世界酱香白酒产业集聚区”号角已经吹响,激荡着贵州白酒企业砥砺前行、逐梦前行,向着“四个一流”——“一流产品、一流企业、一流产业、一流产区”进发,共同开创贵州白酒百花齐放春满园的美好盛景。

以下为“习水宣言”全文:

习水宣言

2021 年 4 月 15 日-17 日,由茅台集团、贵州日报当代融媒体集团联合创办、贵州茅台酒厂(集团)习酒公司、贵州安酒集团公司联合主办的“2021 贵州白酒企业发展圆桌会议”在习水举行,46 家白酒企业与会。

贵州省人民政府副省长陶长海,中国质量协会、中国酒业协会、中国食品工业协会,以及贵州省政府办公厅、贵州省工信厅、遵义市有关领导出席会议,与企业界坦诚交流。

本次会议正值“十四五”开局之年,与会白酒企业代表,经热烈讨论、协商一致,发布如下宣言:

一、衷心拥护、响应省委、省政府打造“世界酱香白酒产业集聚区”战略。贵州系世界知名优质白酒产区,亦是酱香型白酒发源地,孕育了以贵州茅台为龙头的众多优质白酒品牌。在历届省委、省政府坚强领导下,贵州白酒历经“黄金十年”,已进入最好的发展机遇期。

二、高度认可茅台集团的引领是贵州倾力打造“世界酱香白酒产业集聚区”的重要

特征和必要条件。白酒同行当在茅台集团引领下,聚力成势,推动贵州白酒品牌雁阵式发展,培育更多主力品牌,形成一批“百亿产值、千亿市值”的优秀企业。茅台集团亦将积极持续发挥领航优势,为推动实现贵州白酒产业规划目标发挥更大作用。

三、高度认可、倍加珍惜,贵州在白酒板块中最具成长性、最具活力、最有发展前景的产区优势和发展条件。贵州白酒声誉久远,香型丰富,白酒同行当重视品质、倡导竞合、鼓励创新。在聚力发展酱香酒的同时,大力支持助推包括董香等不同风味在内的省

内其他香型白酒企业的快速、健康发展。

四、一致认可紧密团结、抱团发展,发挥集聚优势。创造条件,加大世界酱香白酒产业集聚区的建设步伐,坚持以品质为先、消费者至上,对标一流优化企业治理,珍视产区荣誉,恪守行业共识,强化企业自律,努力为地方创造财富、为国家贡献税收、为社会增加就业,为打造百姓富生态美的多彩贵州新未来做出更大贡献。

2021 贵州白酒企业发展圆桌会议
与会白酒企业代表
2021 年 4 月 16 日

■ 张铭阳

轻住集团日前宣布与多家企业达成战略合作协议,此次合作涉及:消费者体验类——梦百合集团、小帅科技等、智能服务类——雷神科技、携住科技等、门店新零售场景类——铺货牛牛、快装装配类——万种快快快装、鸿荃快装等。

这是轻住集团首次发布战略合作伙伴名单,旨在打造更完善的商家赋能生态网络,加速合作商家发展。

据悉,此次引入战略伙伴后,合作多方在轻住集团商家赋能平台生态位上,发挥各自优势,未来将在酒店日常运营、消费者 MOT 体验、提升非房费收入等多方面展开深度合作。

挖掘消费者需求 品牌与战略伙伴多维度创收

据了解,轻住集团是国内近两年最新崛起的酒店赋能平台,自 2019 年成立以来,轻住集团发展迅速,足迹已遍布全国 200 多个城市,运营 3000 多家酒店,旗下拥有轻 BOX 酒店、悦楹酒店、悦享酒店、轻住酒店 4 个品

轻住集团引入多家战略合作伙伴 赋能商家完善收益生态圈

牌。轻住集团创始人 CEO 赵楠表示:集团与战略伙伴的合作不仅仅是一门生意,轻住集团以其品牌和运营优势与合作伙伴携手共进,帮助商家实现可持续发展。

业界分析人士指出,轻住体验生活圈连接了多个不同调性、多元业态的品牌,可以匹配不同定位的项目需求,拓宽酒店增值的商业路径。同时,在综合赋能创新平台上,通过多维度能力赋能,不仅提升商家收益,而且打造独特的住宿体验,为消费者提供缤纷多彩的时尚生活。

纵观整个行业,为响应国家高质量发展的政策引导,近年来酒店行业积极助推产业结构升级。酒店业正面临着产品消费向场景消费的转变,而酒店项目中的商旅客、年轻消费群体追求的是更具调性的场景体验,所以酒店品牌方在品牌上的创新,由过去追求

空间的创新,逐渐走向品牌理念的升级。

随着酒店市场需求特点的不断转变、客源市场的逐步细分,客人除对酒店的硬件设施有较高的要求外,对服务要求也变得更为细致苛刻。这也促使酒店在提供标准的住宿服务之外,需要挖掘更多体验服务的创收点。

轻住集团以“品牌先行”的思路、创建和运营符合消费者内心需求品牌。轻住集团创始人 &CEO 赵楠表示:轻住集团以品牌作为发展的核心资产,强调的是感知消费者多样性需求,并提供体验式消费服务,引领酒店住宿从功能性消费向生活方式的转变。

跨界合作 集团赋能平台提升品牌资产溢价

与很多传统的酒店集团不同,轻住不仅

注重 C 端消费者的体验及服务,也重视 B 端商家赋能资源的连接。

集团今年传播主题被命名为“轻无界·创未来”,从 B 端的视角来看,“无界”,即打破壁垒,“未来”,就是行业融合,二者一破一立,新的业态由此诞生。

随着宏观经济环境的变化,未来商业机会将更多来自为消费者提供有价值的产品和服务,对酒店投资人而言,需要依托品牌的赋能,去实现商家项目价值的最大化。

而在酒店运营方面,轻住集团深耕酒店行业,具有成熟的运营体系和经验,提供线上运营、优质会员生态链、人才培养及输送、可视化系统支持、专业运营支持、多维度品牌推广、融资贷款支持生态链支持,在实现稳定运营收益的同时,未来可能带来几十倍甚至更高的资产估值。

文明用餐 使用公筷公勺

多一双公筷 多一份安心

CIVILIZATION.HEALTH.CULTURE

文明 · 健康 · 修养

公筷公勺备一副 无忧无虑享口福

公益广告