

6 品牌营销 Brand Marketing

做强做大羚锐品牌 助推企业健康发展

——河南羚锐制药股份有限公司强化品牌建设工作记事

河南羚锐制药股份有限公司(以下简称“羚锐制药”)是一家以药品生产经营为主业的国家火炬计划重点高新技术企业,也是鄂豫皖革命老区和全国贴膏剂药业中的首家上市公司。自创立以来,在各级领导、社会各界的关怀和大力扶持下,坚持把知识产权保护作为提高企业核心竞争力和可持续发展的一项重要战略举措,注重科技创新,强化自主知识产权的保护,使企业始终保持了健康、快速和持续发展态势。

公司始创于1992年6月,由河南省信阳羚羊山制药厂与香港锐星企业公司合资组建,1999年6月,完成股份制改造,2000年10月在上海证券交易所成功上市;每年提取一定比例的销售收入作为科研专项资金,全力投入技术创新和科研开发,先后研发通络祛痛膏、培元通脑胶囊、胃疼宁片、丹鹿通督片、参芪降糖胶囊等多个国家中药保护品种,并制定了“开发一代、生产一代、储备一代、研制一代”的新产品开发方针,使羚锐产品由单一的贴膏剂发展到拥有片剂、颗粒剂、胶囊剂、酊剂等十大剂型百余种产品,其中包括《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2017年版)》入选产品——通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏、培元通脑胶囊等。目前,公司资产30亿元,年创利税4亿多元,控股、参股北京羚锐伟业科技有限公司、河南羚锐投资发展有限公司、河南羚锐生物药业有限公司等十余家企业,拥有多个科研、生产基地,业已形成集团化经营态势。公司的生产设备、检测仪器、生产技术和工艺均保持国内同行业领先水平;所有车间均通过国家GMP认证,拥有企业博士后科研工作站和经皮给药院士工作站、国家认定的企业技术中心。近年来,公司获评“全国医药优秀企业”“全国精神文明建设先进单位”“河南省中药现代化科技示范企业”“全国中药企业现代品牌十强”,并获河南省省长质量奖;公司党委还被中组部命名表彰为“全国先进基层党组织”。藉此,羚锐制药被业界誉为中国贴膏剂药业的第一品牌。



看比速汽车 如何玩转跨界营销

在饥饿营销、体验营销、植入宣传……各种传统营销手段泛滥的今天,自主品牌已经纷纷开始独辟蹊径,采用跨界营销、双方共赢的方式了。面对日益激烈的自主品牌市场,新锐自主品牌比速汽车也加入跨界营销的跑道。2017年初,比速汽车与重庆家居协会开展了跨界营销,除了比速汽车为消费者提供了团购比速汽车旗下车型的优惠,让我们看看比速汽车还玩出了什么新花样。

精准创新 跨界营销事半功倍

酒香也怕巷子深,在移动互联网时代的营销既要讲究精准又要创新。比速汽车联手重庆家居建材协会,将目标消费者锁定在那些已经有房的用户,他们中很多人不是年轻的消费群体就是成家立业的家庭用户,他们对有车生活和提升生活品质都有着迫切需求,并分别与比速T3和比速M3的目标消费群体不谋而合。通过与家居建材协会各种渠道和资源的互利共享,比速汽车能够将企业的信息和产品优势等精准传达给目标消费者,事半功倍。

多方共赢营造高品质生活

车企与家居的跨界合作早已有之,汽车、住房以及家居家装行业早已成为百姓消费升级的热点,汽车与家居行业也都在积极通过更多创新渠道来拓展客源。比速汽车携手重庆家居建材行业九大协会展开跨界营销,实现渠道和资源共享,双方不仅造福了彼此的用户,还降低了交易成本,取得了强强联合的品牌协同效应,实现了多方共赢。

此次跨界合作是比速汽车对传统思维营销模式的一种变革创新,将不同的两个行业以多方共赢的方式关联在一起并产生化学反应,充分发挥不同行业间的协同效应,深度挖掘目标消费群体的内在需求,在取得不错销量的同时,也在行业内频频引发热议。展现了比速汽车对于产品特性、企业理念和消费者需求的深刻洞察。(凤凰)

强化知识产权保护,注重创新成果产权化、专利化

从企业发展角度来说,人才储备是第一战略,技术创新是第二战略,知识产权是第三战略。知识产权对企业而言,既是实力的象征,也是维权和保护的屏障,是企业持续创新的动力源泉。公司强化知识产权保护,注重创新成果产权化、专利化。作为全国贴膏剂药业中首家上市公司和国家高新技术企业,上个世纪九十年代,公司就先后研发生产出了骨质增生一贴灵和骨质增生一擦灵,在治疗骨性关节炎方面因剂型新颖、疗效显著而声誉鹊起、蜚声国内,其中的骨质增生一贴灵利用中医内病外治原理和透皮吸收技术,还填补了国内同类产品空白,并荣获全国首届医药保健品博览会金奖;胃疼宁片是治疗胃病的中医良药,获国家科委颁发的“中国新技术新产品博览会金奖”。近年来,骨质增生一贴灵和骨质增生一擦灵已经成功转换为通络祛痛膏和活血消痛酊,并在市场拓展与占有率上继续保持行业领跑地位,其中的通络祛痛膏自2008年连年入选“健康中国、中国品牌榜”,为国内贴膏行业中少有的年产量过亿元产品。目前,这三个产品均获得了国家专利,为公司专有知识产权的产品。

“羚锐”商标为中国医药行业中知名品牌商标,在贴膏剂行业中更是首屈一指。为强化商标保护,公司在成立商标管理委员会的同时,先后采取一系列维护商标品牌的措施,全方位进行了38类商标注册,并在美国、俄罗斯、澳大利亚、欧盟和东南亚等30多个国家或地区注册自己的商标,实现了品牌国际化。

公司坚持改革创新,不断加大新产品研发和技术创新力度,并对创新成果及时申报专利。2002年,公司通过与华中科技大学等单位合作,将二氧化碳激光应用于贴膏剂生产工艺,研制出“二氧化碳激光超微切口工艺及设备”,成功地将激光先进制造技术引入贴膏剂药品行业,工艺及设备属国际首创,技术处于国际先进水平,该设备与工艺

拥有自主知识产权,已获国家发明专利和实用新型专利各一项;2004年,公司与北京羚锐伟业科技有限公司自主研发,共同开发生产出药品绿色薄膜包衣材料果维膜,该产品以天然无公害水果为原料,和现在大多数药品采用的糖衣包装和化学合成薄膜衣包装相比,更适宜作长期服用的中药制剂、保健食品的包衣。目前,该产品已申请了国家专利。

近年来,公司还在产品包装、药品品种保护等方面进行了知识产权保护,并通过组建北京羚锐丰汇进出口有限公司,强化企业竞争力,并通过控股、参股北京羚锐伟业科技有限公司、河南羚锐投资发展有限公司、河南羚锐生物药业有限公司、河南羚锐正山堂养生茶股份有限公司等企业,在美国组建药物研发中心,在医药大健康领域内建立左右侧互补、上下游延伸的经营格局,完善自己的生产能力与产品系列,进一步做实做精产业链条,做强做大羚锐品牌,培植了企业规模优势、品牌优势和市场优势。

依托知名品牌和医药制造业,全力打造大健康全产业链条

羚锐的企业理念是“诚信立业、造福人类”。羚锐人靠诚信打造品牌,奉呵护人类健康为天职。伴随着中医药“治未病”理念的深入人心,预防保健性的医药大健康消费成为医药健康领域的新热点,医药大健康产业迎来新一轮的发展机遇。

大健康是根据时代发展、社会需求与疾病谱的改变提出的一种全局的理念,与羚锐企业理念可谓不谋而合。它围绕人的衣食住行及生老病死,关注各类影响健康的危险因素和误区,提倡自我健康管理,是在对生命全过程全面呵护的理念指导下提出来的。其追求的不仅是个体身体健康,还包含精神、心理、生理、社会、环境等方面的完全健康,提倡科学、健康生活,正确、健康消费。其范畴涉及各类与健康相关的信息、产品和服务,也涉及各类组织为满足社会的健康需求所采取的行动。

抢抓机遇,顺势而为,在巩固传统中药贴膏剂药品在国内行业龙头地位的基础

上,近两年来,羚锐制药借助上市公司雄厚的经济实力和自身在行业中的品牌影响力,坚持转变发展方式,坚持创新驱动发展,实施差异化、科技与管理创新、资源整合和资本运作战略,积极组建新的经济实体,参股、控股相关企业,产业布局由单纯满足疾病治疗需要向满足治疗、预防、保健、养生、康复等多种需要方向发展,积极涉足金融投资、中医药健康保健、健康养老、山茶油加工等绿色食品和中药材种植等农林产业多个领域和新型服务业态,重点打造了六大核心产业基地:一是羚锐新乡健康产业园区的经皮给药生产基地,包括传统中药贴膏剂等产业。二是羚锐新乡健康产业园区的医疗器械生产基地,以生产医疗器械、健康运动和智能可穿戴产品为主的生产基地。三是治疗癌痛的芬太尼(骨架型)透皮贴剂药品生产基地,其及时投放市场热卖,大大提升中国医药,尤其是经皮给药制剂行业的综合实力,并进一步巩固了羚锐在外用贴膏行业中的强势品牌地位。四是羚锐信阳口服药生产基地,新建的羚锐信阳健康产业园区已成为国内先进的大型口服药生产基地。五是羚锐大健康产业基地,包括和福建正山堂茶业有限公司合作组建的羚锐正山堂养生茶股份有限公司;与相关企业合资组建绿达山茶油股份有限公司,以“公司+油茶专业合作社+基地”的经营模式,打造绿色山茶油生产基地;同时,生产香菇酱等绿色健康食品产业。六是以北京羚锐伟业科技有限公司、北京羚锐药物研究院和美国新泽西州的羚锐美国药物研发中心为依托的科研基地。

羚锐制药还及时实施了羚锐年产百亿贴膏剂扩建项目,项目建设实施中,公司坚持高标准规划、高起点建设,大力引进智能化生产装备,实现了生产流程的科学布局、中药提取过程自动化、贴膏剂药品制造过程全程自动化控制、产品包装线自动化、立体数控自动化和物流仓储系统建设等系列技术创新。项目已经基本竣工,建成投用后,将使公司主营业务规模迅速扩大,盈利能力得到有效增强,并进一步提升、巩固公司在行业中的强势龙头地位。(汤兴)

全力打造绿色环保建材产业 太钢石膏基干混砂浆研制成功投放市场

近日,太钢综合利用公司砂浆研发团队成功研制并生产出了首批经山西省建筑科学研究院检验合格并优于国家标准的石膏基干混砂浆,为太钢的绿色环保产品再添新品种。

太钢综合利用公司自成立以来,始终致力于粉煤灰、脱硫石膏等工业固体废弃物的综合利用和新型环保墙体材料的研发与生产,主要产品有粉煤灰加气砼砌块与板材、粉煤灰标准砖、β型半水脱硫石膏粉等。本着“提高执行力,追求精细化”的管理理念,以“客户需求”为出发点,以“卓越品质”为目

标,该公司各类产品已广泛应用于多家大型建筑施工项目,主要产品销售范围覆盖全省,辐射周边省份及地区,太原市市场份额约占同类产品的25%以上。

2007年国家相关部委下发了《关于在部分城市限期禁止现场搅拌砂浆工作的通知》,今年太原市将在全市范围内强制推行“禁现”措施。该公司敏锐地意识到,随着“禁现”规定的实施,干混砂浆市场将大有可为。为进一步开发配套的产品和服务,同时加大石膏粉的利用途径和范围,该公司于2016年6月成立了干混砂浆研发团队,立足于石

膏资源进行干混砂浆研发的同时,进行其他特种砂浆的研究。

此次研制成功并首推的石膏基ALC板材专用黏结砂浆,是公司加气砼板材配套的黏结材料,该产品具有环保、绿色、容重低等特点,对于太钢加气砼板的规模化市场开发和销售具有重要意义。

该公司干混砂浆系列产品的研制成功,实现了绿色建材产品的多元化,为太钢多元发展、绿色发展贡献了力量。目前,该公司的干混砂浆系列产品已开始推广销售。

(张晓雨 白燕妮)

“智”迎新零售 奥康启用国内鞋行业首家智能运营中心



近日,由奥康打造的“中国鞋行业首家智能运营中心”在上海正式登台亮相,向外界揭开神秘面纱。据悉,奥康华东智能物流基地从入库、补货、拣选、分拨到出库,实现了全流程智能化,并在仓储规模、日出货量、自动化水平等整体科技能力和智能化水平方面,均与亚洲物流行业记录齐平。

日均发货 30余万双

在奥康国际华东运营中心启用仪式上,印度驻沪总领事古光明,上海金山区领导,中国皮革协会理事长李玉中,INTER-SPORT 首席执行官、首席财务长 Martin Kuenzi 以及万达华中运营中心招商部总经理狄国军等众嘉宾应邀出席,与奥康董事长王振滔一同为运营中心开业剪彩,其标志着“中国鞋行业首家智能物流运营中心”正式落地上海并投入使用。

“奥康上海华东运营中心,是奥康投资3.8亿元,耗时4年建成,占地面积达106

亩,集办公、运营、仓储、物流、售后服务等多功能于一体,旨在整合线上线下渠道,无缝对接新零售业态。”据奥康华东运营中心负责人介绍,“高度智能化、自动化是运营中心的最大特点。物流仓储区,采用全自动流水线 and 进口机器人,从产品进仓卸货到扫单入库、存储、提货、打包、发货全部由机器完成。具备日处理电商订单超5万单,同时还能完成奥康线下门店5000箱的发货任务,双十一期间日最大发货能力达30多万双。”

作为“中国鞋行业首家智能运营中心”,其主要负责奥康华东地区各区域配送中心和门店快速递商品的配送服务,同时可向全国其他中心仓进行商品调拨。从订单生成到商品出库,奥康华东智能物流基地,运用智慧化、管理科技化等先进内容应用最短的时间将只需要30分钟。自此,其辐射区域内部分消费者可以享受半日达服务,二级市场“次日达”。

此外,奥康智慧物流首秀当日,还结合

超赢弹簧: 站在“公牛”肩膀上 走进千家万户

今年以来,宁波超赢弹簧工贸公司的几十台自动化弹簧机一直在日夜高速运转,几千万只的弹簧随公牛插座走进了千家万户,虽名未张扬却“身”传全国。

据了解,宁波超赢弹簧公司是一家生产制造弹簧的民营企业,是余姚同行业中的佼佼者,拥有六、七十台的弹簧加工设备和检测仪器,在当地享有盛名。公司总经理邵恒票告诉记者说,“我们能成为公牛的供应商很是荣幸,也深感自豪!每当我在商店里看到公牛牌插座,我会情不自禁地拿起来按几下插座开关,试插一下保护门的可靠程度。但当我自嘲弹簧‘吆西’之后,却又甚感肩上责任重大。我们超赢绝不能因为是我们弹簧的品质问题而影响插座的安全性能,损毁公牛品牌。所以公牛专注品质和创新,我们也必须把弹簧做到极致,不辜负公牛对我们的信任和支持!更不能忘记我们起名‘超赢弹簧’的初衷——超越日本弹簧。”

根据插座新标的规定,从今年4月14日起国内企业只能生产符合新国标的产品,完成所有插座新、旧标准的切换,明年10月13日开始旧标产品不能再上市销售。新国标对插座提出了四点新的要求,包括增加保护门、电源线加粗、材料阻燃提升、产品名称改变及强制性3C认证要求。公牛集团在4月13日前就完成了旗下7大系列、300余款插座的新国标切换,并在今年新建了保护门自动化车间,实现了保护门等零部件的自动化组装和检测,达到插座保护门插拔测试6000次不受损伤的高标准。目前公牛的这些新国标插座已遍及全国31个省市,为家庭用电安全带来更全面更放心的保护。公牛集团现有员工8000余人,2016年年产值近70亿元,2017年计划突破100亿元,成为插座行业的真正专家与领导者。

记者了解到,超赢弹簧近月来为了不断满足公牛对保护门弹簧的需求,先后投入一百多万元添置了十几台自动化弹簧机,并配套安装了弹簧自动分离检线机,实现了质量的飞跃,以确保成型的弹簧经筛选后只是良品。这次插座新国标提出的四个新要求,对超赢弹簧来说既是发展的机遇,更是品质的严峻挑战!超赢的负责人心存感恩地说,“我们能有这么大的举措,就是因为我们站在‘公牛’的肩膀上——看得更高,看得更远了。今后,我们必须紧跟公牛步伐,有序引进智能化设备,不断提升产品质量和自身企业形象,以实现弹簧智造而努力!”

(特约记者 袁孝冲)

热敏性物质粉碎过程 粉体团聚难题破解 浙江力普粉碎、收集成套生产线 获国家专利

一种能有效防止可可豆在粉碎过程中因为温度过高而导致熔化、粘结的难题,既提高可可粉的得率,又提升可可粉的质量——粉碎、收集成套生产线,日前,由中国粉碎技术领航者浙江力普粉碎设备有限公司研发成功,并获得国家专利(专利号:ZL 201220705939.4)。

食品工业是超微粉碎技术应用的一大领域。可可粉是食品原料,是巧克力的魅力所在。可可粉的细度对于生产巧克力来说非常重要,细度不达标的可可粉生产出来的巧克力口感很差,会有粗糙感。瑞士、日本等国家大多在巧克力生产中采用超微粉碎方法生产出的产品非常畅销。

不过,可可粉是一种热敏性物质,当温度高于36℃后会熔化和结块。当用可可豆生产可可粉时,一般都用粉碎机来粉碎可可豆。经粉碎成一定的粒度,筛分后即得到可可粉。在粉碎的过程中,由于粉碎机中粉碎总成的高速旋转,势必会产生大量的热量,由此而导致部分可可粉结块和粘结,导致产品的质量和得率下降。

为破解这一课题,浙江力普进行了技术创新,在粉碎机上设置出料口和进风口,粉碎机连接螺旋输送机,螺旋输送机通过第一关风机连接料斗,粉碎机的出料口连接第一冷凝管,第一冷凝管连接集料器的进风口,集料器的出风口通过第二阀门连接离心风机的进风口,离心风机的出风口依次连接第一阀门及第二冷凝管,第二冷凝管连接粉碎机的进风口。

如今,浙江力普生产的粉碎、收集成套生产线不仅用于可可粉的加工,还广泛应用在其他热敏性食品的精深加工,深受国内外客商青睐。

浙江力普咨询热线:13806745288、13606577969

传真:0575-83152666;

力普网站:www.zjleap.com

E-mail:zjleap@163.Com

(朱文俊)