

加码全渠道 拥抱新零售

红豆居家三大维度从“新”出发

在百届“中针会（中国针棉织品交易会）”到来之前，记者采访了无锡红豆居家服饰有限公司品牌总监，了解红豆居家这个“国民内衣”品牌是如何实力圈粉的。

三大维度从“新”出发

U+ 剑指极致爆品

红豆居家自 2008 年起转型，迄今迈过第十个年头。在 4 月 11 日上海举行的第 100 届中针会上，红豆居家诠释品牌崭新形象，通过七大品类发布会传递“新品牌、新形象、新主张”的概念。

新形象之张力：成立于 1957 年的红豆集团扎根内衣行业整整 60 余年，2008 年转型终端零售后，打破消费者对于传统居家内衣行业的认知，通过深入市场调研，满足 80、90 消费人群对内衣的认知，红豆居家与日本知名设计公司合作，历时一年多改进品牌 VI 标识、SI 空间形象、以及视觉张力效果，顺势推出第五代店铺升级形象。

新品类之细化：拓展品类、细分市场作为红豆居家的核心战略板块，不再追求款式时尚性感，而是更多满足功能性与舒适贴身的穿着需求；引进日本海绵生产出的文胸更为柔软；秋冬内衣则摒弃化纤、涤纶、长毛绒



等透气性不足的面料，取而代之的是澳洲棉花以及先进工艺，使得内衣柔软亲肤。此外，红豆居家春夏款家居服采用创新的除毛工艺，让织物更为滑爽。

红豆居家携手世界级的原辅料供应厂以及成衣工厂，经过一年研发，通过采用兰精公司 100 支莫代尔以及英威达莱卡的可

溶性氨纶，从版型到一条橡筋，打造极致舒适的男士内裤品牌 U+。在不断发力线下上千家门店的同时，其线上电商销售也呈爆发式增长。入驻天猫、京东、唯品会等电商巨头，红豆居家全渠道扩张，打造极致爆品，未来可期。

加码全渠道 拥抱新零售

红豆居家品牌正在以各种方式拥抱新零售，除了之前提到的进驻各大电商平台，目前线下拥有的 1200 多家门店日益凸显实体零售的价值所在：通过十年转型，从最初的一百家店到两百家乃至 2017 年逾越的一千家门店，井喷式的裂变让红豆居家迈向多业态发展之路，shopping mall 已成近几年红豆居家拓展的主要方向。而随着牵手阿里、京东等互联网巨头，让线上线下的融合正在加速。

未来，红豆居家将下沉二三线城市，红豆居家相关负责人介绍“红豆居家的大本营在江苏无锡，从无锡辐射全国，包括北京、江浙、安徽、四川、成都、湖北、武汉等。今年还提出 100 家形象店工程，会更多地通往地级市或者省会城市。”

纵观内衣行业，目前尚未出现能够涵盖男装、女装、内衣等全方位且占据绝对优势的品牌，这是红豆居家的机遇。大力推进线上线下融合发展，红豆居家将在品牌营销、全域运营、电商等多方面发力，并在精准触达用户、加快产品迭代等方面沉淀更多经验，使品牌影响力、美誉度得到根本提升。

(鸿轩)

食品企业跨界卖面膜？

原来是“恶搞”营销

旺旺面膜、牛奶味牙膏、牛奶精华霜……旺旺跨界卖日化产品，你愿意为“童年男神”掏腰包吗？最近旺旺俱乐部凭借推新品的消息，成功助其登上自身开微博以来的流量冠军宝座，却被消费者发现是愚人节的“恶搞”营销。在业界人士看来，旺旺刷存在感的方式十分无奈——“中年危机”正在凸显，品牌老化业绩不佳使得其只能自娱自乐一把。

跨界日化原来是“恶搞”营销

宣称开卖牙膏、洗面奶、面膜之余，近期旺旺还透露出奶香味二锅头和金饰，听上去这些新品十分另类。很快旺旺就给自己“辟谣”了，称是愚人节的玩笑，但其在力推预调酒却是事实。此前旺旺还别出心裁地推出过芬太牛奶糖、比脸大仙贝、茶包压片糖等产品，但大部分均昙花一现，市面一直在售的依然是小馒头、雪饼、仙贝、旺旺牛奶等，仍有怀旧的消费者买账。

“新零售时代背景下的旺旺显得有点老态龙钟，品牌和产品老化现象格外突出。”有业内人士认为，旺旺包装低端、口味单一，使得其在竞争激烈的“零食界”不断被蚕食市场份额。

旺旺营收净利润均不理想

旺旺此前发布的业绩报告显示其营收净利润表现依然不佳，四年来业绩连续下滑。据了解，2017 年前三季度，港股上市公司中国旺旺实现营业收入 135.85 亿元，同比下滑 1.1%，公司权益持有人应占利润 20.2 亿元，同比下滑 13.8%，毛利率为 44.1%，同比下滑 3.7%。

在业内人士看来，整体上，旺旺的营销策略依然符合消费大趋势，但细节上却做不到位，新品定位模糊，老产品和老品牌则没有根据市场变化做出相应的升级。 (涂端玉)

中国·郑州陇海医院(首届)毛发高峰论坛隆重举行

■ 本报记者 李代广

4 月 21 日，“中国·郑州陇海医院（首届）毛发高峰论坛”在河南郑州隆重举办。本次会议由郑州陇海医院与美萃国际贸易（上海）有限公司联合按照国际学术标准举办。

本次盛会以“学术、科技、分享、共赢”为宗旨，北京 301 医院赵粹刚、复旦大学附属华山医院皮肤科盛友渔主任、上海九院整形外科陈非凡、重庆医科大学赵恒光、西安医科大学雷惠斌等 13 位业界有影响力的主任级专家、教授、医学博士后应邀出席，会议吸引了河南全省 200 多位基层皮肤科、毛发科医师、美业人士参与。

据了解，此次论坛是目前河南省皮肤+毛发领域举办的首届规格高、规模大，参与专家、教授，医生众多的大型盛会，不仅在



图为会议现场

皮肤、毛发移植、头皮健康管理领域前沿理念及研究使用技术方面进行交流，在皮肤科与毛发移植领域的发展趋势方面也进行了深入探讨，盛会受到众多参会医师好评，不少皮肤科医师期待尽快改变单一专业服务，采用联合型“治”+“植”+“养”闭环服务模式，真正做到全省联动“一站式”服务脱

发、秃发客户。

论坛主办方负责人、郑州陇海医院毛发移植中心主任李继先在论坛上讲话，他说，本次盛会以“学术、科技、分享、共赢”为宗旨，重在学术交流、学习、探讨，脱发、秃发患者治疗的新技术和方法，更大程度为客户提供便利。

“国字宋河杯”

河南省第二届民间品酒大奖赛盛大启动

■ 本报记者 李代广

4 月 22 日，“国字宋河杯”河南省第二届民间品酒大奖赛启动暨中华名酒授牌仪式在郑州大河锦江饭店隆重举行。

中国酒业协会副理事长刘秀华，河南省商务厅副厅长李若鹏，河南省工业和信息化委食品工业办公室主任许新，河南日报报业集团党委委员、副总编肖建中，河南省酒业协会会长熊玉亮，宋河酒业董事长朱文臣、总裁朱景升，河南十八地市酒业协商会负责人等有关方面代表莅临现场。



辅仁药业集团党委书记、辅仁药业集团董事长、河南省宋河酒业股份有限公司董事长朱文臣致欢迎词。

朱文臣董事长说，去年 7 月至 11 月份，“宋河杯”第一届河南省首届民间品酒

大赛成功举办，在河南省各地市举办 60 场初赛和复赛，最后通过决赛评出 9 位民间品酒爱好者并加冕酒神。一等奖获得 10 万元现金大奖，对普及白酒知识，传播酒文化，振兴河南白酒产生了积极的作用。

本次活动由河南省酒业协会和河南日报社联合主办，由宋河酒业承办。今年的大赛将从 5 月 19 日正式开始，10 月中旬举行决赛。胜出的民间高手将分别获得 2 万元、5 万元、10 万元和 20 万元的大奖。今年的大奖赛力度将比去年更大，覆盖面更广，计划举办 140 场活动。



国酒之窗

强力推进,强化执行,扎扎实实推进茅台集团管控

茅台集团公司召开 2018 年一季度集团管控工作推进情况汇报会

为扎实推进集团管控工作，切实提升茅台集团营运管理水平，完善集团公司现代企业经营管理体系，打造符合新时代中国特色社会主义建设要求的现代化一流企业，4 月 19 日，茅台集团在会议中心组织召开 2018 年一季度集团管控工作推进情况汇报会。相关部门负责人就一季度集团管控工作推进情况进行汇报，公司相关领导听取汇报，并就接下来的工作推进提出建议及要求。集团公司党委书记、总经理李保芳出席会议，集团公司总工程师王莉主持会议，股份公司监事会主席，集团公司总经理助理罗国庆，集团公司总经理助理彭云，集团公司总经理助理游亚林，股份公司总经理助理黄维、精细化管理专家汪中求及相关部门负责人参加会议。

集团管控会上，李保芳肯定了工作推进组一季度的工作推进情况，他表示加强集团管控工作进度紧凑，分工明确，安排细致，各方面的工作推进章法有序；同时，推进组的工作节点意识显著增强，项目工作重点突出，安排细致合理。

李保芳强调，推进组要有居安思危的全局思想，将工作记到心上，抓到手上，扛到肩上；面对工作阻力，要强力推进；面对困难的事情，要强化执行，扎扎实实推进集团管控。李保芳认为，此次会议是自 3 月 9 日集

团管控工作动员大会之后，为扎实推进集团管控的又一重要会议。针对集团管控工作的推进和实施，李保芳谈了三点看法：

一是加强集团管控已经拉开了序幕，必须稳扎稳打打开好头。目前，公司已经成立了领导组和推进组，制定了集团管控意见，并通过广泛深入子公司开展调研，为下一步工作开展奠定了坚实基础。这要求推进组要明确分工，确保任务强力推进，强化执行，扎实推动集团管控工作，开好局，打开好头。

二是加强集团管控，是解决不平衡和不充分问题的有力抓手，必须强力推进。加强集团管控，对于深入实施集团十三五战略规划，加快建立完善集团公司现代企业管理制度，显著提升国有资产的运营和管理水平，切实增强统筹和协调的发展能力，有效地防止企业经营发展的风险，具有非常重要的意义。当前由于集团公司存在的管控体系的不完善，管控的流程和授权体系还未建立，公司法人治理不健全，战略地位不清晰，制度建设滞后等问题，导致企业内部的动力不足、经营成本过高，风险太大，严重制约整个集团的发展。所以，我们要加强推进集团的管控，以它为抓手，切实解决集团公司内部发展不平衡、不充分的问题。

三是加强集团管控，是推动茅台持续稳定健康发展重要的保障，要确保年内见效。



工作推进组要抢抓工作落实，确立奖惩机制。推进组的工作信息通报要定期发布，晒成绩单，列问题，并将成绩和问题与年终的绩效挂钩，形成明确的奖惩制度；同时，要坚持问题导向和目标导向，全力推进管控的各项工作，确保在年内完成集团管控模式的基本构建，并在未来三年内，逐步形成权责界限清晰，战略目标明确，管控协调有力，资

源配置高效的现代企业管控体系；要坚持统筹推进，解放思想，真抓实干，奋力前行，实现用制度管人，用流程管事的目标。

作为集团管控工作的主要负责人，王莉建议工作推进组要明确战略定位，开展授权管控体系的建设。就如何做好集团管控工作，王莉提出“四要”工作要求：

一是推进组要相互配合，依据工作任务分工，按清单验收工作；二是管控推进要注意方式方法，有虚有实，虚实结合，统筹兼顾；三是要完善工作计划，明确工作分工，坚持扁平化的设计；四是要坚持走出去，请进来，全面提升集团管控工作。

会上，企业管理处负责人就一季度集团管控工作进行详细汇报，并就下一步任务分工的加强及推进、管控方案的制定、流程制度的设计、授权体系的建设进行详细说明。精细化管理专家汪中求对一季度的工作汇报进行技术性意见补充，他希望要明确集团和股份公司重要职能部门的在工作推进中的工作内容和职责；同时，所有的流程要充分运用信息化手段，简化流程。

据悉，集团管控工作推进组于 2018 年 2 月 2 日正式成立，主要负责集团管控工作的协调、推进和各项工作推进情况的督查督办。

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

黄陵矿业之窗

托辊日产量再创新高

近日，从黄陵矿业机电公司再次传来好消息，该公司托辊日产量连续多日均达 400 件以上，实现产销两旺，再创历史新高。

托辊生产作为该公司的主要机加工产品。今年以来，该公司紧抓市场机遇，不断扩大业务范围，积极拓展外部市场。在全掘矿区四个矿井托辊订单的基础上，还承接了生产服务公司等多家单位的托辊生产订单。同时，该公司还通过优化生产工艺流程，加强产品质量管控，自主设计制造了托辊装轴机等配套设备，全面提升了生产效率，产品质量与生产效率双提升，最大限度满足了客户需求。

截至 4 月份，该公司已累计加工托辊 1.2 万件，实现产值 336 万，相比同期均创新高。

(李超 张洁)

安全小故事触动心灵

“在 2003 年 5 月 13 日，班长安排我更换一截 50-60 公分的煤泥管道，当时切割点距离最近的固定点较远，也就是切割点附近没有支撑点。自己在切割之前也没有检查之前的固定点是否牢靠，就直接把管子割断了，原有管道的支撑点脱落，直接倾斜脱落的管道砸到自己右脚上，导致右脚跟骨折。”周五的安全教育会上，黄陵矿业一号煤矿选煤厂压滤车间职工蒋百灵在事故现场向大家讲述自己受伤的经历。

为深入推进人的安全行为治理工作，进一步提高全员安全意识，消除人的不安全行为，在严格执行各项制度管理的同时，该矿选煤厂不断创新安全管理，紧紧抓住班前安全警示教育，把开展“讲述身边安全小故事”活动作为安全文化建设的一个载体，让曾经受过工伤的职工自揭伤疤、回忆惊险时刻或分享安全经验，以触动心灵的小故事，让大家顿悟安全大道理，为全厂职工上了一堂发人深省的安全警示教育课，进而从思想源头筑牢安全防线。

据悉，该厂已组织 3 次警示教育活动，通过“讲述身边的安全故事”活动，用一桩桩、一件件鲜活、生动的案例，感染人、教育人、警醒人。与此同时，还推出了“安全经验分享、身边安全故事”征集活动，发动全厂干部职工写发生在自己工作中印象最深刻的一件事、最能触及灵魂深处的一件事。自 3 月初通知发出后，短短一月就收到 30 余篇安全小故事。这些案例为大家敲响了安全警钟，让大家在故事中思索、警醒、顿悟。

(郭泽涛 段倩)

“对症下药”

排查安全不放心人员

“晓伟，看你精神状态不太好，是不是哪里不舒服？今天就不要登杆作业了。”4 月 13 日，在黄陵矿业机电公司供电所线路维护班班前会上，班长李树森发现职工杨晓伟面容疲惫、状态不佳，当即进行询问。这是机电公司开展安全不放心人员排查活动的一个缩影。

机电公司把安全不放心人员作为安全管理重点环节，对其进行特别“关照”，使其“铸造”转换成为真正的安全放心人。公司各单位通过“望、闻、问、切”摸排当班或岗前作业人员身体状况、精神状态和安全意识等变化，把患有各类疾病、新职工、老职工经常“三违”的麻痹人、受到处分的情绪人、遇到难事及家庭变故的人等作为重点排查对象。同时，各单位均配备了常用药品、器材，对重点对象及时进行询问、观察、测量血压，实现了公司每月、厂级每周、班组每班和三星（青岗员、安全员、群安员）现场“四级”排查，确保排查不留死角。

对排查出的各类安全不放心人，建立专门档案，由安全环保部重点管理，制定针对性措施分级帮教。该公司还建立心里帮扶制度，家属协管员坚持与“三违”人员交心谈心，班组长、群安员每月对安全不放心人单独谈话，避免职工工作情绪低落。同时，被帮教人员依次通过“亮相关、反思关、培训关、帮教关和谈心关”，环环相扣，层层把关，接受教育转化，切实做到变安全不放心人为安全放心人。

今年以来，该公司先后排查安全不放心人员 32 名，均已实现了按期转化，最大限度地消除了人的不安全因素。

(曹川)

微信语音功能诵《党章》

为了全面提升党员政治理论素养，陕煤化黄陵矿业一号煤矿各党支部根据党员工作岗位和党员分布情况，围绕“简便、实用、管用，一个不漏”的原则，密切结合支部党员的工作实际，充分利用“互联网+”的优势，开展了方法简单、便于操作、效果明显的“微信朗读党章 100 天”活动。每个支部建立党员微信群，党支部书记将每日学习的内容通过微信语音功能进行诵读，利用网络传输到每个党员那里，使各岗位、各班次的党员可以根据自己工作情况调节时间以便及时学习，达到党员学习的全覆盖、无遗漏，起到了“千里传音”的效果。同时，为了确保和监督每名党员的学习成效，支部要求党员在听完后必须回复，设有回复的，支部书记及时提醒，并将学习情况纳入党员考核中，作为评选“四优党员”的一项重要依据。发挥微信语音功能，每天朗读《党章》，让党员重温《党章》内容，进一步深刻认识党的历史、宗旨、使命、基本路线、行动指南、党员权利和义务；重温入党誓词，坚定共产主义理想信念，树立共产主义信仰，为做一名合格的共产党员奠定牢固的思想基础。

(张英 贺小锐)