

尊重市场 让茅台保健酒业在大健康中建功立业

茅台保健酒业 2018 全国市场大走访圆满结束

■ 本报记者 樊瑛 张建忠 综合报道

在大健康产业迅猛发展的大背景下,茅台保健酒业为蜕变焕青春进行了一系列鼎革创新的大胆探索和实践,从惊蛰计划到转型发展、重塑品牌,保健酒业一步一步焕发出新的生机与活力。为了全面把握市场脉动,今年4月份开展了保健酒业史上“前所未有”的全国市场大走访,由保健酒业党委书记、董事长王开馥挂帅,深入市场一线了解行业发展态势,到兄弟企业学习交流,倾听市场终端诉求,收集来自市场一线的声音。

“根据需要和必要,我们这一次把相关的同事分成了8个组,每组平均4个省(市、自治区),计划到4月底前把全国除港澳台以外的31个省(市、自治区)全部跑完。”王开馥董事长如是说。

谈到为什么要进行这次茅台保健酒业公司史上未有的全国市场大走访,王开馥感慨地总结道:“整整20年前的1998年,当时茅台销售遇到了困难,于是茅台领导层决定组派20余个调研组奔赴全国市场走访调研。我是第十九组组长,负责调研陕西、新疆,调研市场虽辛苦,但很多记忆刻骨铭心。很大程度上可以说,正因为有了那次全国大调研作为决策的依据和支撑,茅台才有了后来连续十多年的跨越式发展,即便是后来因为公务消费收窄,转向普通消费和大众消费,市场也能快速恢复,甚至爆发式增长,那次调研也功不可没。这就是我们保健酒业也要搞这么一次‘前所未有’行动的原因。”

“长征是历史纪录上的第一次,长征是宣言书,长征是宣传队,长征是播种机。”作为掌舵者,王开馥以此比拟开展全国大走访的重要意义,“营销意识和理念得到进一步巩固,营销员工队伍得到锻炼,品牌信心得到巩固,全员营销观念得到深化,合作伙伴的信心得以重塑,发展视野及资源得到开拓,企业发展凝聚力得以提升,发展方向更加明晰,展现公司的市场话语权,产品知名度、品牌形象得以提升,市场及潜在客户资源得以扩展”。

**汇众智、聚众力
打造全国大健康产业领域的知名企**

5月8日及10日,保健酒业组织召开2018全国市场大走访总结会,邀请营销管理专家及组织大走访全体人员汇聚一堂,全面总结此次大走访所获,对当前行业发展及市场做研判,为下步工作作出全面系统的安排部署,汇众智、聚众力,以头脑风暴为保健酒业发展绘就蓝图,奉献智慧力量。

“产品质量管控不到位,给市场终端造成不良影响,导致品牌形象受损”、“要增强产品自信,提升产品质量,从品质、诚信、服务、利益平衡等方面着手,建立良性产销体系”,总结会上,大家踊跃发言,分别从产品定位、质量管理、营销服务、市场管理等方面作了剖析。纷纷认为,通过大走访开阔了视野,了解了市场情况,增进了与经销商、消费者间的感情,同时也向外界释放了保健酒业做大做强的信号,在保健酒及大健康产业发声,获得行业及消费者的认同。

作为集团旗下最早涉足大健康产业领域的子公司,保健酒业本身拥有茅台强大的品



● 茅台保健酒业 2018 年全国市场大走访总结大会



● 季老爷子点赞“茅台不老酒”新品



● 新品“茅台不老酒”

牌背书,先天优势明显。当前,大健康已上升到国家战略的高度,市场前景十分广阔,作为保健酒界的实体企业,茅台保健酒业必须要积极融入市场宏观大局中,发力供给侧结构调整,建立高效科学的供需体系,才能行稳致远。

走出去,是为了学习、了解情况;转过身,更需要扑下身子干,扎实实干。新的起点上,各项工作千头万绪,但总的来说需要“系统启动、全面升级、快速布局、高效执行”。

“调研是基础、决策是核心、运作是重点、管控是关键”,保健酒业副总经理、销售公司负责人赵富刚对下步具体工作作了安排部署:

一是完善产品链,完成包装设计调整、产品价格布局、运作模式确定等;

二是围绕市场,确立目标市场、营销人员配置,做好客户寻找与甄别,拿出市场启动方案;

三是做好政策匹配,细化招商、市场支持、市场监管、营销人员管理办法等政策措施,以制度促管理;

四是强化宣传,做好宣传画册、广告视频、讲义、促销品等准备工作,以强有力的产品宣传和产品推介赢得市场及消费者认同;

五是做好产品发布会的准备工作,完善网络宣传方案及广告软文。

王开馥董事长要求,要在发展中强化防范各种风险的能力,提升市场预判能力,强化质量管理,完善产品链,建立厂商及消费者间的沟通互动机制,建立工作倒逼机制,提升工作执行力。

“保健酒业要‘打造为茅台集团旗下的支柱企业,贵州健康产业的支撑,全国大健康产业领域的知名企业’,谈到未来的发展定位,王开馥信心满满,淡定从容。可以预见,在大健康理念深入人心的大背景下,大健康产业必定迎来大爆发,保健酒业必将积蓄强大的发展动能,成为集团旗下又一靓丽的风景线。”

总结会上,特邀专家还为大家作了《互联网传播与推广》的专业知识培训,以“江小白”、“小茗同学”线上营销个案为例,深刻剖析了互联网时代市场营销的特点,强调互联网思维、大数据对于市场营销的重要性。

蜕变焕青春 季老爷子点赞“茅台不老酒”新品种

“咦,这酒还不错嘛……”一位童颜鹤发带着仙气的老人闻着杯中酒这样评价。这位老人不是别人,他是中国酿酒大师、酱香白酒泰斗、茅台集团名誉董事长季克良先生,一位慈祥、和蔼可亲的老前辈。5月3日下午,季老亲自来到茅台保健酒业公司,品评“茅台不老酒”新品。

先观色、后闻香、再品尝,季老娴熟地交换着面前的五杯酒,眼神坚定、精力高度集中,一杯接着一杯品鉴,并不时表达自己的感受:“这酒很不错,超出了一般茅台镇酒的特点,超过了我品评过的很多企业的酱香酒,很不错”、“你们紧跟茅台的步伐,酒体质量不断提高,这是你们的进步”……季老在品评过程中这样高度评价“茅台不老酒”,肯定公司的进步,给予了公司领导、全体员工莫大的信心。

“要给广告费啊”,品评过程中,季老幽默地打趣着公司领导,会议室里笑声阵阵。

历经风雨八十载,深耕茅台半世纪,季老念着茅台、恋着茅台。本次季老亲自来到茅台保健酒业公司,品评“茅台不老酒”,“为茅台不老酒”把关,这是他对茅台的大爱、对茅台保健酒业公司的偏爱。

耄耋之年的季老,两步台阶可以一跨而上,走起路来依旧带风,矫健的身体、充满朝气的心,仿佛他一直在告诉我们:茅台不老,我们便永远不老!

不信春风唤不回 茅台保健酒业将迎来发展的又一个春天

王开馥因为亲自参与过1998年那次茅台为振兴销售而大举进行的全国市场走访调研,并亲眼见证了由此带来的茅台20年来的高速增长,因此,坚信这次保健酒业全国大市场走访将对公司未来发展带来强有力的促进作用。

市场大走访,总有一些感动时刻让人记忆犹新,总有一种精神打动人心、引领前行。

这次保健酒业“前所未有”的全国市场大走访,让王开馥董事长深有感触的坚定地说出,“我就不信春风唤不回!”

走访甘肃离开时,天水的张总送王开馥董事长到机场,握手道别时张总感动地说:“书记、董事长,你都做到这样了,我就再和你合作一把,马上先打款买500件!”

王开馥董事长回忆说,“其实这话在之前的两天中他已经说过两遍了,他可能是怕我回去后反悔。当然,访问中,他还说过另外一句话:‘书记、董事长,您要不来,我都准备不做了的。’”

王开馥董事长坚信,有了使命感,再加立即行动,一定会有收获。如果说保健酒业是好事多磨,那么也为时不晚。

“之所以说‘为时不晚’,是因为从大的政治环境、经济环境、人文环境等诸多方面,已经产生了巨大的变故,换句话说是‘历史的进程留给我们的机会’!”王开馥如是诠释。

的确,保健酒业公司就像比特犬那样,紧紧咬住历史机遇不放,今年以来,惊蛰计划全面启动,经过转型发展、重塑品牌后已然焕发出了无限的青春活力,公司充满勃勃生机,今年1-4月保健酒业公司完成营收4.5亿元,同比增长154%,利润同比巨增2107.58%。

集团公司党委书记、董事长、总经理李保芳曾说:“一花独放不是春,百花齐放春满园。要实现千亿目标,做强做优做大久茅台,必须围绕做增量、促增长下功夫,关键则在于推动子公司协同发展。”

要发展,就要汇聚力量!这力量来自内心的强大,内心的强大则来自坚定的信仰与依靠。

保健酒业公司在充满希望的2018年,在茅台集团资金、政策、技术、人力等方面全力支持下,已经全面启动“惊蛰计划”,并优先从市场营销工作着手突破,通过“五个转变”工作的全面实施及量化指标的完成,进一步在尊重市场运转规律的基础上,致力于让茅台保健酒业在大健康中建功立业,让核心自主品牌“茅台不老酒”深受全国消费者喜爱和追捧;加速实现公司快速转型发展,成为千亿茅台有力的贡献者。

据介绍,该线路电压等级高、参数高、距离长、导线截面大,同时沿线地理环境气象环境复杂、安全运行的可靠性要求高,当遇到外破、雷击、污闪等突发情况时,无法随时停电现场处理。带电作业在高压电气设备上不停电进行检修、测试,可避免检修停电,保证可靠供电。此次模拟实验的成功将有效提升运维单位保障特高压电网安全运行的能力,减少线路停电带来的经济损失。(邹金夫 董雪)

中银基金揽获 基金 20 年“金基金”Top 基金公司大奖

由《上海证券报》主办的金基金奖近日揭晓,中银基金荣膺基金 20 年“金基金”Top 基金公司大奖,这是中银基金第四次摘得 Top 基金公司大奖。此外,证券时报旗下中国基金报“中国基金业英华奖公募基金 20 年特别评选”揭晓,中银基金以固定收益投资能力获公募基金 20 年“最佳固定收益基金管理人”,旗下两只混合基金——中银中国和中银动态策略获评“最佳回报混合型基金”。
(李近源)

2018 中国物流节 长安民生物流 斩获两项大奖

5月16日,在第十五届中国国际物流节暨第十八届中国国际运输与物流博览会上,重庆长安民生物流股份有限公司荣获2018物流业金飞马奖——“物流创新发展之星”,公司党委书记、董事长谢世康先生获得“改革开放40年物流40人”荣誉称号。此次获奖是对公司近年来改革创新快发展所取得的瞩目成绩的充分肯定,是对深耕物流领域的“激情、创新、专业、高效”的长安民生物流人的真切回报。

交流期间,公司首席数字官代表公司发表了“以4+为抓手,助力CMAL向汽车智慧物流奋进”的主题演讲,将公司“客户体验+、大数据+、智能化+、互联网+”的理念抽丝剥茧,以点带面,与各界同行分享智慧物流所带来的巨大变革。

极速变革的物流行业催生了新的物流模式,长安民生物流始终以不断优化客户满意度为导向,聚焦物流高质量发展、智慧物流、绿色物流、新生态融合、供应链金融等行业热点,坚持以“高质量、高效益、高效率、高品牌”为指导,围绕物流发展新思路,创新物流服务,创造美好生活。

改革开放至今,已有40个年头,在改革发展大潮中,长安民生物流始终不忘初心跟党走,凭着一股逢山开路、遇水架桥的闯劲,凭着一股滴水穿石的韧劲,用激情、创新、专业、高效书写着CMAL智慧物流发展的故事。
(林小花 陈美琪)

中国特高压工程顺利 完成带电作业模拟试验

记者从安徽送变电工程有限公司获悉,5月19日,该公司带电班的工作人员在中国电力科学研究院特高压实验基地88米的模拟线路铁塔上,顺利完成±1100千伏特高压线路带电作业模拟试验。

“这是带电作业首次进入±1100千伏特高压领域。”据安徽送变电工程有限公司相关负责人介绍,此项模拟试验是为保障西电东送±1100千伏“新疆昌吉—安徽古泉”特高压直流工程运行维护而进行的研究课题。该工程途经新疆、甘肃、宁夏、陕西、河南、安徽6省(区),是目前世界上电压等级最高、输送容量最大、输送距离最远的特高压输电工程,国内外尚无运行检修经验可供参考。

据介绍,该线路电压等级高、参数高、距离长、导线截面大,同时沿线地理环境气象环境复杂、安全运行的可靠性要求高,当遇到外破、雷击、污闪等突发情况时,无法随时停电现场处理。带电作业在高压电气设备上不停电进行检修、测试,可避免检修停电,保证可靠供电。此次模拟实验的成功将有效提升运维单位保障特高压电网安全运行的能力,减少线路停电带来的经济损失。(邹金夫 董雪)

掌众集团宣布战略升级 海外市场布局规模渐成

5月18日,金融科技企业掌众集团在北京举办以“掌聚你我,共享科技”为主题的发布会。掌众集团在会上宣布开启集团化战略,将以金融科技连接消费新业态实现自我重塑。

掌众集团创始人、首席执行官张敬华介绍了掌众集团的业务内涵从小额快贷流到智能出借,再到消费分期、金融云的延伸历程。

据悉,通过此次战略升级,掌众集团旗下智能出借、消费分期、数字金融、金融超市、掌众云和海外业务六大板块正式对外公布,依托旗下平台,构筑全业态业务体系。据介绍,掌众集团旗下各平台的注册用户已经达到2500万。

发布会上,掌众集团还首次宣布了旗下菲律宾产品PondoPeso正式上线。而此前,掌众集团在印尼、越南的本地化互联网金融服务平台已成功运营,海外市场布局渐成规模。

张敬华表示,用科技重新定义的掌众集团将更加重视赋能、连接和国际化。通过与业务伙伴的合作输出公司的技术能力,实现金融科技价值最大化;通过金融和消费的连接,加速金融和场景的深度融合;国际化战略则可以让中国的金融科技成果输出世界。
(新华社)

奋斗本色永不褪

“大庆精神”历久弥新

■ 孙英威 范迎春 闫睿

开发于荒原之上的大庆油田,当年以一场气吞山河的大会战改写了新中国石油工业进程。伴随会战形成的“大庆精神”和“铁人精神”,成为支撑新中国民族工业自强不息、快速崛起的“精神能源”。

面对油价波动与资源递减新挑战,大庆油田继续坚持“爱国、创业、求实、奉献”的大庆精神,激励干部职工保持奋斗本色,成为一面历经风雨洗礼而不褪色的旗帜。

启示一:全员创新打造“工匠”国企

大庆1205钻井队井架屹然挺立在茫茫荒野中。临时搭建的队室内作业板上显示:通过实施精益钻井,去年一年效率同比提升45.4%,成本结余同比提高43.91%。队长赵明涛说:“现在条件改善了、设备进步了,但是艰苦奋斗本色不能改。”

44岁女工刘丽,在采油二厂第六作业区采油48队拥有一个以她名字命名的工作室。来自生产一线的革新使刘丽获得了13项国家实用新型专利,推广到生产实践中为油田创造了数千万元经济效益。

在大庆油田,还有20多位像刘丽这样拥

有“工作室”待遇的工人专家,以及170多项以员工名字命名的优秀技术成果。一个朴素的认知在这里被反复强调:以贡献者为本,充分尊重劳动者的知识、智慧。

1993年出生的王天明,是油田工程建设公司一名青年焊工,每日训练超过12个小时。他知道“焊上容易,焊好不易”,跟着师傅学习,总是随身带着尺和本,焊一件量一件,还要“拍一件”回看研究。“匠心”不负青年,他获得了青年焊工国际赛事的大奖。

针对油田生产、技术、管理上的难点环节,大庆油田工会鼓励全员提“金点子”。近年来共收到合理化建议1.1万条、技术革新逾8000项和2000余个工作法。组织创新骨干、技能专家下基层联合“会诊”,现场解决一线职工遇到的书本没教过、厂家修不了、职工费心费力的“疑难杂症”400多个。

启示二:以科技进步引领转型振兴

上世纪90年代,大庆油田开始攻关以碱、聚合物、表面活性剂组合的三元复合驱油技术,到2014年实现了工业化规模应用。油田勘探开发研究院总工程师伍晓林说,三元复合驱油技术的研究非常艰难,仅表面活性剂就经历了4000多次失败,最终修成正果。

这项技术可在传统水驱基础上提高采收率20个百分点以上,使得大庆油田开发技术保持了世界领先水平。目前,这一采油技术在大庆油田已连续15年保持年产油1000万吨以上。

坚持“油气并举”,大庆油田深耕天然气清洁能源开发走出新路。2016年,大庆油田天然气产量和销量同比分别增长6.8%和5.4%,折合原油当量超过300万吨。

大庆市肇州县徐家围子一带经勘探被认定蕴藏大片火山岩气藏,油田科技工作者埋头多年攻关,自主探索形成了火山岩开发的“徐深模式”。最近5年来,徐深气田连续上产10亿立方米以上。

超前15年研究、超前10年试验、超前5年配套,为大庆油田赢得了时间、拓展了空间。油田勘探开发研究院高级工程师侯兆伟带领10余人团队,在美国同行束手无策的情况下接手国外一个油田区块开发任务,在3块岩心模拟驱油实验中,有一次实验采收率提高28个百分点,另两次提高35个百分点,国外同行竖起了大拇指。

启示三:“井打到哪里,党组织就建到哪里”

在“三老四严”发源地、第一采油厂三

矿中四队,党支部副书记周旋说:“在我们队,如果不努力,就会觉得配不上这个集体。”去年秋天,为一口井更换管线,雨后车辆难进入,队长王一伦带着七八名男工,靠人拉肩扛5天内把200多根20米长的管线搬运进现场。

大庆油田党委副书记王昆说,即便是在人力和财力最紧张的时候,油田也坚持“井打到哪里,党组织就建到哪里”。选择能力强、素质高、作风过硬的支部书记作为掌舵人,这已经成了大庆油田保持先进性和队伍战斗力的法宝。

基层党组织的核心和战斗堡垒作用,成为这个特大型国企平稳运行的稳固基石。大庆油田井下作业分公司修井107队33年来无一起安全责任事故,队党支部2016年被评为“全国先进基层党组织”。29岁的“油三代”王瀚到队工作后也主动请缨,成为应急抢险队一名预备队员。组建于1981年的电力集团供电公司星火一次变电所,作为油田“十面红旗”之一,累计安全生产13000多天无差错。

如今,在油田生产中代代传承的大庆精神正传向更广。从2010年起,大庆油田“石油魂”宣讲队已进行了500余场大庆精神巡回宣讲,多次应邀走进央企、外企、私企,让一些外企高管深受“震撼”。