

步森股份收购麦考利 布局新零售构建“未来门店”

66 步森股份将通过收购麦考利,围绕“时尚产业新零售+新链融”这一核心,进一步强化在新零售、新链融领域的的能力,推动公司加速改革脚步,实现未来的既定目标。



领域的的能力,推动公司加速改革脚步,实现未来的既定目标。”据记者了解,近几年,受经济下行压力影响,大型纺织服装企业面临严峻挑战,在这种大背景下,步森股份只能选择不断改革,而收购麦考利则是公司改革的一个步骤。

“服装行业是典型的刚性需求,衣食住行排在第一位,服装行业不存在消失的可能性,因而要紧跟上时代的脚步进行调整、改进。”陈建飞如是说。为了适应时代的变化,步森股份称,未来将致力于打造成为一个国际一流水平的泛生活服务品牌,包括既有优势的步森男装,也会延伸到男士的其他需求,如饰品、护肤品、鞋袜等。

“男性不仅作为个体存在也不仅只负责赚钱养家,现在正有更多的男性参与到家庭生活中来,以此延伸到女士、婴童及家居用品,都是我们未来努力的方向。”陈建飞向记者表示,公司的目标是成为国内一流的时尚生活消费品制造商。

“男人本来就用的少,是家庭里面最低频的消费者,用得少就应该用得更好!况且,步森的数据显示男装48%以上是由女性现场决策购买的。因此,服务好男人背后的女人也是公司产品转型的方向。”步森股份董事长赵春霞表示,公司正在为这部分女性顾客量身定制适合她们的生活好物。

据悉,为了跟上时代的步伐,改善业绩,步森股份一方面改造工艺技术,进一步加大对于生产制造能力的投资,另一方面,在制造用工方面将保持本地化用工的传统,以保证工艺的稳定性;在管理与设计人才引进上采用全球化策略,利用好的激励机制吸引全球



时尚领先的设计人才。陈建飞表示:“未来,步森将在纽约、巴黎、米兰、东京、首尔设立设计师办公室,将 Fresh 的潮流设计第一时间转化为步森商品。”

打造“未来门店”

据了解,在步森股份提出“时尚产业新零售”的战略规划同时,公司就开始着手准备打通线上线下两种销售形式。“目前线上销售渠道和线下门店的改造都在进行中。同时,公司一直在积极寻求与国内主流线上线下全渠道平台和信息技术公司深度合作,如今已经有了很大进展,不久后将与合作伙伴一同亮相。”陈建飞如是说。

目前,阿里有“智慧门店”、京东有“智能门店”,而步森股份则提出要打造“未来门店”。

“‘未来门店’是公司跟上时代脚步的体现,无论是传统的线下门店模式,还是单纯的网销模式,现在都很难满足消费者的需求。”陈建飞向记者表示,公司打造“未来门店”的目的是打通线上线下的壁垒,以消费者

的体验为核心需求,打造最佳的体验。

陈建飞认为,“未来门店”是公司在市场上展现的形式,是公司和消费者之间的连接点。“我们希望通过‘未来门店’呈现出一种新的、科技化、人性化的生活消费服务模式,以场景化的生活方式来赢得价值观消费者的认同,以科技应用嵌入来增强门店的流量和转化。”

除了“时尚产业新零售”的战略规划外,通过供应链金融服务推动产业的升级调整是步森股份的又一项重要发展战略。2017年12月1日,步森股份发布公告称,公司出资1亿元资本金成立供应链管理公司,即安见供应链管理(诸暨)有限公司。

据公司内部人士介绍,供应链金融服务就是整合供应链上下游,对上游原材料供应企业、下游销售渠道提供金融服务。”陈建飞向记者表示,新链融的价值在于整合行业资源,不仅是为公司带来单独的业绩贡献,通过新链融整合资源,将为步森转型成为生活消费品制造商创造良好的产业环境,也将极大地提高效率、降低成本。(矫月)



坐便器水效标识启动 恒洁引领水效制高点

《坐便器水效标识实施规则》于8月1日起正式施行,为有效推广水效标识,“坐便器水效标识全国实施启动日活动”日前在甘肃兰州举行,来自国家发展改革委、水利部、国家市场监督管理总局、国家认监委、中国标准化研究院的领导、专家及优秀企业代表出席了启动仪式,恒洁作为取得智能坐便器和普通坐便器双品类“水效标识001号”的企业参加了启动日的宣传活动。

所谓水效标识,是指采用企业自我声明和信息备案的方式,表示水效等级、用水量等性能的一种符合性标志。去年9月,发改委发布了《水效标识管理办法》并宣布新规将在2018年起施行,为消费者购买节水卫浴产品增添参照及保障。

“坐便器水效标识全国实施启动日活动”的举办,标志着该项新规将正式施行。在活动现场,恒洁卫浴以智能双Q和超旋风领衔的恒洁王牌节水产品,引发国家各部委领导和媒体的一致关注,对恒洁倡导环保、大力投入节水研发和在终端不遗余力倡导节水理念、推广节水产品的举措均给予了充分肯定。中国标准化研究院副院长汤万金就在致辞中表示,(恒洁)水效标识001号对整个行业的节水产品推广都有着重要的纪念意义。

《坐便器水效标识实施规则》的发布和实施,对卫浴行业是一件影响深远的大事,它将促进全行业产品结构调整,倒逼企业提高制造能力,实现发展提质增效。一些不符合最低水效标准的产品将被迫退出市场或者进行技术革新,同时,拥有节水科技、注重产品品质、有独立研发能力的企业将迎来更广阔的发展空间。对消费者来说,坐便器水效标识的实施也将使他们在选购产品时可以清晰地判断产品的节水性能,培养绿色消费习惯,促使他们一起加入到节水环保行动中来。通过坐便器水效等级的区分,水效等级较高的产品也可获得消费者更多信赖,无论是像恒洁这样专注品质的企业还是对水效等级不将就的消费者,都是双赢。

恒洁卫浴是水效标识制度实施后第一个取得水效标识备案的企业,分别获得水效标识备案中心颁发的“普通坐便器水效标识备案001号”及“智能坐便器水效标识备案001号”。这无疑是对恒洁多年来将“倡导环保”作为品牌使命的肯定,也是对恒洁卫浴聚焦卫浴节水科技、做好卫浴节水产品的实力认证。

恒洁卫浴的节水技术在陶瓷洁具、五金花洒等产品上表现突出,其中最具有代表性的节水产品,当属3.5升超旋风坐便器和智能双Q坐便器。恒洁卫浴2012就推出的超旋风超节水坐便器,拥有节水方面的国家发明专利,是业内首家把虹吸式坐便器做到3.5L的企业,比普通6L马桶节水40%;恒洁2016年推出的智能双Q坐便器,在节省用水的基础上解决了市面上“无水箱智能坐便器”耗水且冲不干净的问题,通过应用自主研发的水流能冲水系统,实现了一次冲净仅需4.8L水的效果,比普通6L马桶节水20%。恒洁168DT超旋风坐便器以及恒洁Q9智能一体机,双双获得普通座厕品类和智能品类的水效标识001号备案,恒洁研发中心实验室也成为第一批“水效标识备案实验室”。(梅桐)

一心堂上半年 营收增长17.53% 净利同比增35%

7月30日,一心堂发布2018年半年度业绩快报显示,报告期内实现营业总收入约为42.9亿元,同比增长17.53%;归属于上市公司股东的净利润约为2.9亿元,较上年同期增长35.30%。

一心堂实现营收、净利润双双上涨的主要原因有:一、门店直营网络建设得以持续推进,截至2018年6月30日,鸿翔一心堂及其全资子公司共拥有直营连锁门店5264家。另外,公司主营业务中的零售收入快速增长,2018年1-6月该公司实现零售收入约40.5亿元;二、多区域市场协调发展,跨区域整合经营成效明显,产生正向业绩贡献。一心堂坚持门店全直营、布局高密度、城乡一体化发展的市场策略,以西南市场为核心,华南市场为纵深,华北市场为补充的战略态势,全面系统布局线下门店。同时,推进互联网化改造,初步完成构建DTP药房、院边店的战略布局,积极开展特慢病管理、体检、中医坐堂等健康管理服务,提升公司竞争力。报告显示,截至2018年7月30日,一心堂筹备待开业的门店数是138家。下半年将以自开新店为主,兼顾并购老店的策略完成门店发展目标。(商莲)

《今世缘·等着我》之当事人: 那些破镜重圆后的喜笑颜开是我们见到过最美的笑容

王振华 朱林

为缘寻找, 为了千万家庭的团圆梦想

家,一直是中华民族几千年来信仰。家和万事兴是中国传统,中国人自古就十分重视家的温暖。家的背后,是适用于一切人类乃至一切物种的亲情。无论身在何处,每当春节、中秋,回家和团圆,永远是神州大地的主题。

而这些本该阖家欢乐、共享天伦的美好日子,却是有些人最痛苦的时刻,比如杨龙(《今世缘·等着我》20180624期嘉宾)。

17年前,孩子的降临让杨龙体会到了初为人父的喜悦。万万想不到的是,自己木材厂的工友却趁着杨家人的疏忽,将还在襁褓中的孩子偷走。这对这个家庭来说无疑是晴天霹雳,杨龙也开始了17年的寻子之路。

时间来到2018年,17年寻子无果的杨龙,想到求助于《今世缘·等着我》栏目。节目中,杨龙抱着哽咽的妻子,一起按下了开启寻

亲之门的按钮。想要见到儿子的渴望和害怕希望落空的担忧,在这对可怜的父母心中复杂地交织着。大门徐徐拉开,节目组找到了他们的儿子,而此时的杨龙夫妇早已泣不成声,嚎啕大哭。兴奋过度的杨龙,一时没反应过来,愣在原处,缓了好几秒才上去拥抱儿子。找回儿子的杨龙对在场的工作人员深深地鞠了一躬,他说,如果没有《今世缘·等着我》,他不知道这辈子和儿子还能否再相见。

这样煽情而温暖的故事在《今世缘·等着我》中已经发生过好多次了。被拐27年的陶红记历经九死一生与亲生母亲再度重聚;“拾荒少年”袁安康流浪十八年终于找到父母;杨华与洪水“冲散”的大伯18后再相见……每一个破镜重圆的家庭,除了拥有找到至亲的喜悦,还有对节目组深深的感谢!

自2014年开播以来,《今世缘·等着我》一路走到了第四季。三年多来,已成功寻亲2448例(截至2018年6月25日),数万人破镜重圆的梦想得以实现。《今世缘·等着我》用真人物、真故事、真情感、真帮助,记录着中国



人的情感春秋,体现着人间大爱。

网友们纷纷表示,什么叫央视的气度?《今世缘·等着我》就是央视气度!6月15日晚,第24届上海电视节“白玉兰绽放”颁奖典礼隆重举行,《今世缘·等着我》获最佳周播电视节目奖,这也是专家对节目的肯定。

为爱坚守, 作为一个良心企业的社会担当

著名白酒行业观察者彭伟认为,品牌文化是品牌不可忽视的软实力,今世缘倡导的

时隔四年“身价”陡降 金丝猴遭好时2亿甩卖

曾经高调收购金丝猴的美国巧克力巨头好时,却选择了低调退出。

7月25日,有消息称,好时公司发布“总经理来信”:“为了应对中国市场所出现的变化,好时决定将金丝猴出售给河南御翔食品科技有限公司。”同一天,河南御翔食品科技有限公司(简称“河南御翔”)也发布公告称“全资收购了四年前被好时收购的金丝猴企业和品牌”。

8月2日,长江商报记者从好时公司公关部求证了此事,对方表示:“聚焦巧克力品类以推动增长是好时公司最新商业战略中的重要一环。因此,我们决定将金丝猴业务出售给河南御翔食品科技有限公司,目前该交易已经完成。”而截至记者发稿,尚未收到金丝猴方面的相关回复。

品牌营销专家路胜贞在接受长江商报记者采访时说,好时做出对金丝猴的出售,是出于对中国金丝猴所属渠道与经销资源无法有效整合,收购效益无法体现的一种考虑。出售金丝猴,对于好时来讲是一个不得已而为之的选择,对于好时可以避免无底洞式的市场持续投入,专心回归高端巧克力市场。

好时低调甩卖金丝猴“减负”

近日,有消息称,金丝猴最终以约2亿元的价格被好时出售,不过交易双方均表示不便披露交易细节,因而该数字并未得到双方证实。

据最新的工商信息显示,上海金丝猴食品股份有限公司(以下简称“金丝猴”)的股东名单中,好时(中国)投资管理有限公司(以下简称“好时”)等企业已经不见身影,代替者是金丝猴创始人赵启三控股的上海赵氏实业投

资有限公司。有业内知情人士向记者透露,虽然表面来看,河南御翔与赵启三无关,但是从近几年资本、基金运作的一些规律来看,许多不在主体公司占主导地位的人却往往在扮演极其重要甚至是主导者的角色。赵启三在本次收购中一定扮演着幕后操盘手后资源提供者的角色。

据好时发布的2017年财报显示,2017年的全年营收为75.15亿美元,同比增长1.01%;盈利为7.83亿美元,同比增长8.74%。值得一提的是,除墨西哥、巴西和印度市场外,中国成为好时国际业务中亏损最为严重的市场,四季度销售额下降30%。

中国食品行业分析师朱丹蓬认为,好时出售金丝猴,与好时近几年来在中国市场的业绩下滑有关,出售金丝猴可以为好时带来资产收益。

双方在经营理念上或没有契合点

事实上,距离2014年9月好时35亿收购金丝猴仅仅过去4年。好时曾是中国增长最快的巧克力糖果公司之一,但由于进入中国时间较晚,渠道铺设远落后于同行玛氏糖果和费列罗,增长后继乏力,而中国巨大的市场深度让其垂涎不已,因此好时选择了金丝猴,希望能够借助金丝猴在2-3线的市场渠道尽快实现下沉。

不过,在2014年9月,好时并购金丝猴后,对金丝猴员工制度进行“改革”,开始裁员,减薪,慢慢到后来的大规模裁员、工厂停工……引发了一系列风波。

2017年5月,金丝猴公司130名办事处主任及1000余名经销商发出联名信,称好时



公司拖欠被辞退员工的提成、奖金、股金及全国经销商遗留费用、未解决库存等,共计拖欠2.7亿元之多的费用。而好时公司则起诉金丝猴经销商,要求经销商缴纳欠款,矛盾中心点在于经销商手中大量囤货,双方都希望规避囤货带来的损失。

中国食品行业分析师朱丹蓬在接受记者采访时说道,“好时在完全没有准备好的情况下收购了金丝猴,最终没有出现两个品牌共用渠道的局面,反而几乎解散和推翻了金丝猴原有的经销团队和渠道结构。双方在经营理念、运作模式上根本没有契合点。”

糖果市场销售放缓, 金丝猴前途待考

英敏特曾发布报告称:由于消费者顾虑糖分摄入量,糖果市场销售额近年来一直走低。2014年,中国糖果市场销售额开始放缓,2015年开始下滑,2016年下跌至850亿元,规模糖果亏损企业数量达到38家,比上年增长5家,亏损总额达7亿元,比上年增加

86.3%。未来几年复合增长率将为-2.3%。金丝猴的主要市场在北方的辽宁河南及西北市场。在历经几年的折腾后,品牌损失比较大,“此次出售后在业务层面会加大基础产品的创新,并进一步加强三四线渠道的优化,但是目前金丝猴的产品已经处于下滑轨道,提振需要付出的成本会非常大。”路胜贞谈道。

另外,好时方面也向记者表示,目前正在研发一系列新产品、新包装,同时开展一系列营销活动,以推动好时在这个中国巧克力市场的新时代实现“颠覆性增长”。与好时分手后,金丝猴未来如何发展?战略定位专家、九德定位咨询公司创始人徐雄俊认为,糖果行业近几年已经达到饱和,在这样的背景下,赵启三重新接手金丝猴,想要回到巅峰已然是不可能了。“好时可能会依靠自身品牌和资源来发展在糖果业务。此外,目前巧克力和糖果行业都达到饱和,好时也会加大创新力度,推出新品,布局其他产品领域。”

(张璐)