

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 265 期 总第 9308 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元 2018 年 12 月 3 日 星期一 戊戌年 十月二十六

第十二届冷链年会在郑州举行 河南鲜易供应链CEO范基元致辞

■ 本报记者 李代广

11 月 28 日,第十二届冷链年会在郑州举行。年会以温控供应链平台化园区建设主题沙龙为主题拉开帷幕。来自政府、行业协会、企业专家等近 200 人参加,活动围绕温控供应链平台化建设和运营分享智慧,推进产业升级。

温控供应链平台化园区建设主题沙龙由国家农产品现代物流工程技术中心副主任王国利主持,中物联冷链物流专业委员会秘书长秦玉鸣、河南省商务厅物流负责人宋玉哲、河南鲜易供应链 CEO 范基元等致辞。

论坛环节,中物联冷链专业委员会、美国美冷、宁夏万仕隆、河南鲜易供应链等行业专家和企业代表进行主题分享。

范基元: 生鲜供应链迎来新时代

“生鲜供应链迎来新时代”,鲜易供应链 CEO 范基元分享了生鲜供应链的时代机遇。伴随着国家政策的推动、生鲜电商的发展和消费者对食品安全需求的不断提升,中国生鲜供应链实现了跨越式发展。生鲜品流通渠道的变革,新零售、新餐饮等客户的触角不断蔓延,行业层出不穷的科技和模式创新,俨然正在塑造一个全新的生态体系。

“生态共建、价值共享”,范基元代表鲜易供应链呼吁大家共建生鲜供应链生态圈。作为中国生鲜供应链行业的先行者,鲜易供应链一直致力于打造和践行构建智慧生鲜供应链生态圈的商业模式,探索产业链的创变和升级。

如何破解冷链园区平台建设难题?鲜易供应链副总经理赵雷、IT 信息技术公司慧智联潘奇、物联网技术公司恒慧公司王永升与味千公司全国物流总监、锐特信息技术有限公司副总裁、宁夏万仕隆副总裁孙胜军等行业专家,围绕“冷链园区建设难题如何突破”进行互动交流。

慧智联: 破解三大难题 透明供应链

“以物联网技术破解三大难题,实现透明供应链。慧智联工程技术服务公司潘奇。“慧智联定位于生鲜供应链物联网技术服务平台。如何破解冷链园区平台建设难题?我认为主要借助物联网技术,从三方面打造透明供应链,是破解冷链园区平台建设难题的关键因素之一。一是基于物联网技术,打通不同厂商的标准和数据接口,实现数据共享;二是以物联网技术,实现数据的自动自动采集;三是从繁杂无序的数据中发现价值,化繁为简,和客户共享数据,实现全程的可视化和透明化。

赵雷: 明确定位 系统规划

“如何破解冷链园区平台建设难题,鲜易供应链赵雷以精准需求、明确定位,系统规划,功能集约,平台运营为切入点,和大家分享互动。在专业冷链园区和供应链园区建设过程中,最核心的是定位,明确客户群体和需求,确定园区平台功能。方向确定了,才能通过努力达到目的地。目前,鲜易供应链的客户群体氛围餐饮、农产品、进出口、工业、团膳、电商等,在确定客户需求之后,围绕客户需求,为客户创造价值,确定鲜易供应链的商业模式,然后应用先进技术,突破难题,为客户创造价值,这也是道、法、术的逻辑关系。



纯正美国味
来自 **Smithfield**
美式培根 美式火腿 美式香肠
进口 **Smithfield** 猪肉原料

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



企业家日报微信公众号二维码
中国企业家网二维码

北京现代菲斯塔在两江新区正式上市 探秘世界级“智”造工厂背后的故事

江西省委书记刘奇“点将”省企业家协会: 保护企业家合法权益 激发优秀企业家精神

■ 许可 汤洪 文 / 图

11 月 27 日,由江西省委、省政府主办,江西省发改委、省政府新闻办承办的《关于保护企业家合法权益 激发优秀企业家精神的实施意见》(以下简称《实施意见》)政策解读新闻发布会在南昌举行。省发改委党组书记、主任张和平发布了《实施意见》的主要内容、出台背景和特色亮点。江西省委统战部副部长、省工商联党组书记李青华,省工商联副主席周华爱,省企业家协会常务副会长兼秘书长周斌出席发布会,并回答记者提问。省委宣传部副部长、省政府新闻办主任罗勇兵主持发布会。

《实施意见》从建立健全企业家权益保障、服务关爱、培育锻炼、精神激励机制、党建引领五大机制 21 条举措,不断增强经济发展的创新力和竞争力,加快推动全省高质量、跨越式发展。

据悉,这 21 条具体举措中,18 条以省企业家协会为责任单位之一,这在江西以往的省委省政府文件中绝无仅有。“《实施意见》首次将省企业家协会写入责任单位,开创了省委省政府文件的‘先河’。”张和平说。

张和平表示,出台《实施意见》是建立健全政策体系、依法保护企业家合法权益、激发优秀企业家精神的重要举措,更是营造良好氛围、稳定社会预期、增强企业家信心的积极行动,对于深入推进供给侧结构性改革,全力



打造“四最”营商环境,进一步激发市场主体活力,着力推动江西省高质量跨越式发展具有重要意义。

《实施意见》坚持目标导向、问题导向和效果导向,在深入贯彻中央精神的基础上,充分结合江西实际,聚焦企业关切,体现“江西特色”。《实施意见》充分依托党政有关部门、工商联、协会商会密切联系企业、服务企业的优势,着力解决企业家关切的难点、痛点和堵点问题。

“《实施意见》中,省委书记刘奇专门‘点将’,希望省企业家协会在激发优秀企业家精神这个重大部署中有所担当,这是省委对我们工作的充分肯定,也是对我们未来工作的鞭策和要求,责任重大、使命光荣。”周斌说。

据悉,省企业联合会/省企业家协会是江西省以国有企业为主体、各类所有制重点企业共同参与的企业和企业家的联合组织,是省委、省政府确定的全省企业(雇主)代表组织,是全省企业和企业家的“娘家”,是企业与政府的联系的桥梁,是企业与企业合作共赢的家园,是企业家成就理想的平台,是弘扬企业家精神的窗口,是维护企业和企业家合法权益的帮手。

周斌表示,下一步,江西省企业联合会/省企业家协会将抓好《实施意见》的学习,省市县各级企联采取座谈会、演讲会、知识竞赛等丰富多样的形式,组织企业和广大企业家学习《实施意见》。抓好企业家权益保护,配合省人大等部门,对《江西省企业权益保护条

例》进行执法大检查。

同时,江西省企业联合会/省企业家协会还将抓好企业家激励表彰工作,做好“一杰三优”评选,特别是搞好“新时代江西杰出企业家”评选,突显江西省企业家的“创新、担当、奉献、责任”等新时代特征和精神风貌。着眼提升企业供给质量和水平、推动企业技术创新和管理创新、推动企业绿色发展,组织企业申报中国企业 500 强,中国制造业、服务业 500 强和江西 100 强。组织企业家参与“百千万”培训工程,提升企业家发现机会、整合资源、持续创新、创造价值、回馈社会的能力,为企业高质量发展提供人才支撑。

据了解,江西省企业联合会/省企业家协会成立近 40 年来,持续开展“优秀企业、优秀企业家、优秀厂长经理”评选表彰活动,据不完全统计,评选全省优秀企业 8000 余家次,优秀企业家 6000 余人次,优秀厂长经理近万人次。持续向中企联推荐张国喜、孙敏等 60 余位企业家参加全国优秀企业家评选表彰活动并获得“全国优秀企业家”光荣称号。持续开展中国企业 500 强及江西企业 100 强申报审定活动,截至目前,我省已有 100 余家次企业获得“中国企业 500 强”荣誉称号。持续开展企业管理创新成果审定推广工作,连续开展了 19 届管理创新审定推广活动,审定成果 915 项,获国家级一二等奖 60 余项。这些活动的推进,进一步弘扬了企业家精神,提高了企业家的社会地位。

中国重汽实况挑战赛:集聚“热油效应” ——侧观中国重汽致力打造的体验式营销宣传推广平台

■ 本报记者 赵健 文 / 图

11 月 23 日,以“曼舞蓝天,效赢未来”为主题的第三届“2018 中国重汽实况挑战赛”总决赛在春城昆明成功降下帷幕。在倡导绿色发展、节能减排理念的的基础上,充分结合用户关注焦点和区域市场需求,历经 2 个月,分别在哈尔滨、营口、唐山、邢台、榆林、聊城、苏州完成了 7 场区域赛。活动累计报名人数 5300 多人,选手总投票量超过 123 万票,活动平台总点击量接近 400 万人次,赛事的影响力持续提升。

从 2016 年 9 月,中国重汽开启了首届实况挑战赛,从“高效节油,曼无止境”到“油你掌控,效傲天下”,再到今年的“曼舞蓝天,效赢未来”,主题的变化,已经揭示了中国重汽自己独创的这一赛事活动已经得到行业界和众多卡车司机的认可,形成了“热油效应”。这种交互体验式营销是对中国重汽在品牌、营销、服务等多方面能力的整体提升。

回首中国重汽实况挑战赛的强势表现,其创造的“锅底效应”到底有何独到之处?总结回顾,承前启后。透视其两年多来的发展历程和发展战略,对于伺机而动的其他活动也是一种借鉴。

打造交互式活动平台 形成宣传品牌

如今,关注用户的体验式营销正成为市场销售的主流。市场营销、销售管理、用户关怀、服务和支撑构成了现代化客户关系管理的基石。随着市场竞争的深入,企业竞争优势的核心逐步从产品转向用户,经历从数量取胜、质量取胜、品牌取胜,发展到如今以用户满意取胜的阶段。在客户关系管理中,用户是企业的重要资产。对这一点,在中国重汽集团的形成了共识。因此,中国重汽市场创新的基础便放在了以高品质的产品满足顾客需要,并通过各种辅助手段达到与市场及用户的有效沟通上面。中国重汽举办节油挑战赛,目的就是深层次挖掘重汽产品价值链,带给客户更多利益让更多没有驾驶过中国重汽卡车产品的驾驶员们亲身体验一下,用实际驾驶操作来切



身感受曼技术,企业自己吹嘘永远没有用户切身体验来的实际。

国内商用车行业搞各种大赛的不算少,中国重汽举办的实况挑战赛活动有啥不同呢?这个问题,参赛后的选手最有发言权。今年的冠军选手邵长宇在采访时说道:“中国重汽搞的实况挑战赛非常真实,和我们的日常运输环境是一样的,这也能够让我更真实的了解中国重汽的产品性能和特点,从而认可重汽产品的真实实力。”

低油耗是检测车辆性能的重要标准,也是节约用车成本的重要环节。中国重汽实况挑战赛大赛的赛制定位就在于“实车、实货、实际路况”,并以耗油最少作为取胜标准,这也更加真实的反映出驾驶操控技术和车辆的真实性能。

因而,实况挑战赛的重要目的便是向广大卡车司机传授节油知识和驾驶技巧,帮助他们培养科学的节油驾驶习惯,同时在厂商、经销商和用户之间搭建一座沟通的桥梁,共创绿色发展之路,以实际行动倡导节能减排。

通过营销的创新升级,中国重汽的产销量得到极大的促进,2018 年前三季度,中国重汽累计实现整车销售 24.4 万辆,实现营业收入 867.6 亿元,同比增长 19.4%。1 至 10 月,中国重汽累计出口重型汽车 31935 辆,同比增长 6.27%。

因而,看似一个普通的营销推广活动,背后却蕴含着国内重卡发展的趋势和潮流。作为责任国企,中国重汽积极倡导广大卡车司机树立节能减排观念,养成良好的驾驶习惯,进而降低燃油消耗、提高运营效率。而作为国

内重卡行业的翘楚,中国也能充分发挥技术领先优势,为用户提供更高品质的产品,从而在用户心中创立出的宣传品牌。

创新和完善活动内容 树立行业标杆

中国重汽挑战赛这个平台,已经走过三个年头,作为中国重汽首创的品牌宣传活动,经过不断创新,已经成为中国重汽品牌宣传的主打品牌,搭建起了与用户沟通、交流的平台,树立了行业标杆。

特别是本届赛事,在充分借鉴前两届比赛积累的成功经验基础上,秉承行业首创的“实车、实货、实际路况”三实特色理念,紧密围绕国家提出的“蓝天保卫战”计划和“一带一路”倡议,按照“客户满意是我们的宗旨”的企业理念,融合新产品体验、百万英雄专场以及融入品鉴会等形式,不断完善体验式营销宣传推广平台的内容和形式。

连续三届实况挑战赛举办以来,先后走过成都、西安、沈阳、石家庄、郑州、杭州、广州、哈尔滨、昆明等国内二十多个城市,每走一个城市,都为重汽的产品在当地销售赢得强劲的宣传效果。

昆明站所在的云南是典型的高海拔地区,山高坡陡,最能客观反映车辆的动力及节油性能,随着“一带一路”国家倡议的推进,云南的公路运输呈现高速发展势头,2016 年 921 治超法规实施后,对于从事物流行业的客户来说,在车货总重 49 吨的前提下,多拉

快跑是他们选择车辆的重要依据。在昆明赛场展示和选用的中国重汽 540 马力发动机的产品在同等马力段内,表现最好,重量最轻,出勤率最高的一款发动机,受到云南广大客户的一致认可。

随着中国重汽实况挑战赛的声名鹊起,迅速埃克森美孚、三角轮胎、圣达因低温装备、路通轮胎等赞助商的大力支持,为实况赛注入新的活力。特别是作为中国重汽实况挑战赛的独家润滑油合作伙伴,三年来,埃克森美孚与中国重汽共同见证了全国各路英雄卡友集结于此,踊跃参与挑战,屡创刷新记录,创造了一个又一个节油新“神话”。

此外,今年的赛事增加了外籍选手,使得赛事水平朝着国际化方向发展。来自马来西亚的特邀选手友沙利(中文名)虽未进入决赛,但他并不遗憾,头一次驾驶中国重汽的大汽车,他说:中国重汽动力太棒了。

统计数据显示,三年来,已累计有 1.2 万人报名参与活动,活动总关注量超过千万人次,一批批重汽忠粉走到台前,一件件节油故事被人们铭记。回顾三届赛事,豪沃、汕德卡、豪瀚、斯太尔、柴油车、燃气车,中国重汽四大品牌不同品系的重卡与选手们共同验证了重汽产品高效、舒适、经济的卓越性能,不仅有力的拉升企业的销售业绩,也为行业和企业提供了有力的营销技术借鉴。

▼ 相关链接

中国重汽:一场大会拿三个奖

近日,有着中国汽车界“诺贝尔奖”之称的 2018 年度“中国汽车工业科学技术奖”在上海颁奖,这是行业内公认的最能代表中国汽车科技发展水平的奖项。中国重汽集团申报的三个项目在此次大会上获奖。

这三个项目分别是:“以可靠性为核心的高性能重型商用车研发及产业化”“满足非公路恶劣工况的高性能高承载宽体自卸车关键技术研发及产业化”和“重型商用车平台智能驾驶辅助关键技术研发及产业化”三个项目,分获中国汽车工业科学技术进步奖三等奖。(夏长庚)