

精心部署 精确定位 精准发力 茅台保健酒业 调度安排年末 茅台不老酒营销工作

10月16日,按照茅台保健酒业公司9月27日召开的第二十七次党委会工作部署要求,酒业公司召开专题会议听取北京正一堂咨询公司就茅台不老酒招商工作推进情况的通报。公司党委书记、董事长王开腹,党委副书记、副董事长、总经理范庆华,北京正一堂营销咨询公司董事长杨光、平台总监张亚珂等出席会议。

会上,张亚珂通报了茅台不老酒招商工作推进情况。他从产品、价格、品牌、团队、市场等方面剖析了茅台不老酒现阶段市场运营中存在的问题,并就下一步的工作开展提出了建设性建议。

听完通报,王开腹肯定了北京正一堂营销咨询公司前期所做的市场工作,尤其是对市场的分析。

王开腹指出,对整个公司来说,销售是最重要的工作,公司要进一步完善公司的体制、机制,要确保今后工作做到品牌正规化、市场主流化、产品多样化、业务流程化、配合高效化;销售公司要进一步加强对驻外营销人员队伍的规范化管理,加强团队建设,提升团队整体素质;公司员工要进一步增强工作主动性、积极性、责任心,要转变思维,围绕销售做好一切工作;对于后期“养、雅、奇”系列的开发,正一堂团队和销售公司要进行广泛的“稳、准、狠”的市场调研,也可以采取由领导带队考察的方式调研,要确保产品开发一个,成功一个;销售公司要梳理好会议纪要,逐条往下推,确保会上建设性的建议发挥最大作用,有效推动下一步工作;公司其它部门要配合销售公司,销售公司要配合市场及正一堂团队,团队要做好对公司各项政策的阐释、宣导,行成公司上下要围绕销售做提速,确保市场招商工作的稳步推进。

杨光表示,根据市场现状和保健酒业公司实际情况,为有效推动茅台不老酒下一步招商工作,公司要做到“内外”两手抓:对外,市场发展要从边缘化趋于主流化,要进一步提升招商质量,扩大经销商队伍,要坚持创新,扩大市场规模,要逐步完善产品结构,满足市场多样化需求;对内,要加强团队能力建设,加快内部流程速度,规范办事流程,工作要系统化,围绕销售提速,以进一步夯实茅台不老酒市场基础。

会议通报指出,公司下阶段招商工作将主要围绕“基础和成长”来开展:一是夯实现有经销体系,让经销商销售动起来。在优质经销商基础上,逐步开展基础工作,为2020年样板市场的打造奠定基础。二是强化优化管理流程,让运营效率提起来。进一步优化销售公司各岗位职责、操作手册等,合理分工,完善营销职能,强化后台的反应速度,提升经销商的满意度,让更多人感受茅台不老酒优质的品质,促进市场动销。三是组织学习,提升市场营销人员的综合能力,让业务形象竖起来。四是加速招商推动销售增长,让品牌声音大起来。

今年7月,茅台保健酒业与正一堂营销咨询公司正式签订战略咨询协议,正一堂围绕开拓市场、拓展队伍和夯实市场基础建设等板块,协助省区开展各项工作,开启了茅台不老酒发展的新篇章。这次通报会是对茅台不老酒现阶段市场运营的问题剖析,也是对下一步全力以赴做好市场拓展、产品销售、打好年末“攻坚战”的献策会,为进一步做好茅台不老酒市场奠定了坚实的基础。

(罗江琴)



●会议现场



●兰州牛肉拉面国际联盟会长梁顺俊向姜俊贤会长一行介绍安多牦牛热窝子面



●安多集团董事长王志荣向中国烹饪协会姜俊贤会长(右一)、甘肃省商务厅副厅长任福康(右二)、甘肃省烹饪协会会长赵忠禄(右三)一行介绍安多牧场牦牛肉产品



●甘肃安多投资集团董事长王志荣(二排右一)出席会议

张学文 本报记者 何沙洲

2019年10月17日,甘肃省烹饪协会30周年庆典暨甘肃省第三届厨师精品川菜展在兰州宁卧庄大礼堂举行,来自甘肃全省各地的150多名厨师精心制作了70多桌300余种陇上佳肴同台竞技。中国烹饪协会会长姜俊贤偕黑龙江、广西及广东深圳等15个省市烹饪协会领导出席活动。

在会上举行的一系列颁奖活动中,致力于打造青藏高原最大生态有机清真肉品加工基地和传播“健康·源于自然”企业理念的甘肃安多投资集团获得甘肃省突出贡献企业、绿色食材供应商和战略合作企业荣誉,其领军人物王志荣董事长荣膺甘肃餐饮30年功勋人物奖。

中国烹饪协会会长姜俊贤表示,甘肃有

很多特殊食材是独有的,对全国餐饮业发展起到了推动作用,祝愿甘肃餐饮业在国家“一带一路”倡议中发挥更大的作用。

“本次精品川菜展示是甘肃省烹饪协会30年来规模最大的一次。”甘肃烹饪协会会长赵忠禄表示,通过举办本次活动将进一步拉动甘肃的消费市场,促进甘肃餐饮业更大的发展。

安多集团作为绿色食材供应商代表,在活动现场展示了“安多牧场”冷链和熟食产品,中国烹饪协会会长姜俊贤、甘肃省商务厅副厅长任福康、甘肃省烹饪协会会长赵忠禄等一行莅临展厅参观指导工作,安多集团董事长王志荣向来宾介绍了雪域高原安多牧场自然生长的牦牛肉产品情况。

在被誉为“世界上最后一块净土”的雪域高原安多牧场,体格强悍的牦牛,过着自然原

始,悠闲自在,逐水草而居的半野生放牧生活。它们以天然牧草和草原上的虫草、贝母、雪莲等多种名贵的中药材为食,以清纯洁净的雪水为饮,真可谓饮的是中草药,喝的是矿泉水,住的是风景区。良好的生态环境造就了安多牧场牦牛优异的品质,也使得这里出产的牦牛肉具有肉质鲜嫩、味道鲜美、营养丰富、脂肪含量低、热量产出高的特点,并且富含蛋白质和氨基酸以及胡萝卜素、钙、磷等多种微量元素,在史书《名医别录》和《晶珠本草》上均留有记载,据《吕氏春秋》记载的文字表述:“肉之美者,牦象之肉”安多牦牛肉所具有的营养价值在当今世界毋庸置疑。牦牛肉被誉为“肉中之冠”。

安多集团依托安多牧场优质的牦牛资源优势,投资几个亿建成了高标准、工艺先进、设备一流,目前甘、青、川地区最大高原特色

畜产品精深加工基地;同时,安多公司坚持“做真牦牛、真做牦牛”的经营理念,发挥牦牛肉产品加工企业的规模和技术优势,深挖牦牛高营养、高品质、独特性、稀有性的特点,向顾客提供优质的、具有竞争力的产品与服务。王志荣表示,安多人所做的努力,就是要让安多牧场真正的天赐美食“为国民的健康幸福给力”。

“荣誉,是社会对安多人所做努力的肯定,也是安多践行企业公民责任的体现。”王志荣获奖后告诉记者,未来,安多食品将继续秉承“为国民的健康幸福给力”的使命,不断提高创新能力,以更高品质的食品,更严格科学的工艺,更标准化的产业链,不断向餐饮、家庭提供更多优质、绿色、健康、营养的牦牛肉品,全面提升广大消费者的生活水准与健康水平。

成都犀浦镇荣登“2019年度全国综合实力千强镇”榜单

周安才

10月8日,《人民日报》依据新发展理念和经济高质量发展要求,中小城市发展指数研究体系从综合实力、绿色发展、投资潜力、科技创新、新型城镇化质量“五个维度”和城市现代经济发展、社会民生改善、生态环境建设、城乡融合发展和政府服务效率“五个方面”进行系统、全面显示我国中小城市发展状况,推选出了2019年度全国百强县、百强区、千强镇发展典型。

在这次的“2019年中国中小城市高质量发展指数研究成果发布”中,成都市郫都区犀浦镇荣登千强镇榜单,排名第266位。国家中小城市发展战略研究院、国信中小城市指数研究院等机构,持续15年对全国中小城市发展指数进行深入研究,并权威发布。犀浦镇何以能登上

如此的“大雅之堂”?并排位如此靠前呢?

据悉,一直以来,犀浦街道党工委、街道办高度重视“城市现代经济发展、社会民生改善、生态环境建设、城乡融合发展和政府服务效率”工作,建立了从“一把手”到具体工作人员“层层有目标,人人有压力”的工作机制,并在人力物力上给予大力支持工作开展,仅2019年上半年便完成服务业固定资产投资40亿元,引进5000万元以上项目数2个,完成率66.66%,列全区第二位;新签约引进市级重大项目数1个,完成率100%;新签约引进市级重大项目落地数1个完成率100%,到位内资26.8亿元,完成率51.32%,列全区第一位。

在狠抓经济发展中,犀浦街道的具体做法是:

一是坚持“三抓”。党政主官亲自抓;年初主持召开重点企业座谈会,每月定期走访重

点企业,努力提供保姆式服务。分管领导牵头抓:每月召开经济工作会,深挖存在问题的原因,强化保障措施落地,全力确保目标节点推进。部门社区合力抓:对日常工作,亮点抓手、特色做法进行通报考核。

二是搭建“三台”。搭建定期交流平台:定期召开房地产开发商、大型服务企业座谈会,听取意见建议,及时解决各种问题。搭建领导联系平台:明确街道班子成员对应企业清单,协助办理相关手续,加快落地注册,极力推动促建工作。搭建信息沟通平台:建立企业微信群、QQ群,及时传递信息,确保政企业渠道畅通。

三是明确“三责”。清理职责:对所有企业进行拉网摸底、分类统计,建立档案台账,规范管理。走访职责:定期对入库企业走访座谈,与企业建立互访互信关系。服务职责:全

力做好入库企业宣传工作,对限额以上、规模以上报表统计人员给予工作经费补助,及时做好数据统计上报工作。

四是营造“三境”。消除壁垒环境:坚持公开、公平、公正营商环境,消除各类不合理限制壁垒,推动落实“非禁即入”招商原则,做到有无关系一个样,大小企业一个样,外地人本地人一个样,国有民营一个样,项目引资一个样。政策支持环境:发挥政府“有形之手”作用,发展重点产业研发设计、信息服务种类、现代商业服务技能和总部办公环境以及新兴产业、新业态等顶层规划和政策支持。优化消费环境:聚焦商圈提升,发挥润扬、石犀里、大一凯德乐世界、后花园爱琴海“三大特色商圈”商业广场等高端服务项目引领作用,进一步拓宽消费新场景、优化消费新环境,聚焦更多国际机构、国际品牌、国际消费。

伊川农商银行进村入户宣传扶贫政策

10月17日是国家扶贫日,也是第27个国际消除贫困日,为响应党中央“践行精准扶贫、推进精准脱贫”的号召,河南伊川农商银行在辖内积极开展扶贫日金融扶贫政策宣传活动,真正让扶贫工作“帮到点上、扶到根上、暖到心上”。

该行在伊川县显著位置悬挂宣传条幅、设置咨询台、现场发放宣传资料等宣传精准扶贫具体政策、扶贫具体措施,对贫困户及周边群众进行国家金融扶贫政策以及小额信用贷款、存款保险、非法集资、消费者权益保护等相关金融知识宣讲,并对部分宣讲内容以

提问的形式与现场群众进行互动,加深群众对这些知识的了解,累计发放宣传页5000余份、张贴海报80余张,走访带贫企业(合作社)3家,开展宣传培训讲座30余场,100余人次参与政策宣讲和慰问宣传活动。

支行工作人员深入乡村,走访慰问贫困

户,看望因病、因残致贫困难农户,为他们送去慰问金和生活用品。并向农户宣传全国扶贫日和金融扶贫政策,与村干部商议帮扶措施,做好困难农户收入动态监测,激发了困难农户致富的信心。

(本报记者 罗红耀 通讯员 丁龙)

守护“舌尖上的安全” 上汽红岩“一体化”粮食运输车亮相国际物流展



●车挂一体铝质轻量化粮食运输车

物流发展大会上,上汽红岩携匠心力作——车挂一体铝质轻量化粮食运输车重磅亮相,凭借“一体化整车定制、智能网联技术”等产品优势,为粮食物流行业带来新的解决方案,守护“舌尖上的安全”。

一体化整车定制 保障安全可靠

“创您所需,成您所想。”上汽红岩车挂一体铝质轻量化粮食运输车是上汽红岩基于“蜘蛛智选”C2B定制平台定向研发,满足用户个性化产品需求。

“技术标准一体化”是该款车型亮眼的“标签”。整车采用主、挂车“一体化”集成设计,使一致性与便利性大幅提升。全面统一的

技术标准、数据通讯等,实现主、挂车协同控制,打破主、挂车“各自为政”的传统局面,提升整体稳定性,并保障了粮食运输的安全。

智能科技加成 实现高效管理

作为一款致力开创粮食物流新概念的车型,怎能仅有“一技傍身”?上汽红岩车挂一体铝质轻量化粮食运输车的另一技,正是其优于传统粮食运输车的“高智商”。

依托上汽红岩最新的智能互联技术,上汽红岩车挂一体铝质轻量化粮食运输车铝质货仓实现一键开关卸粮口,余粮通过内置粮斗二次卸尽,“无人工卸粮”不再是梦。每年可降低人工成本愈9万,间接提升用户经济收

益。

不仅如此,该车搭载的智能粮食运输监控平台,对货物、驾驶、设备进行全面监控,实时监测主车及挂车运行状况。当有异常情况发生时,通过地图跟踪、轨迹回放、智能影像等功能获取故障信息,有效预防风险,保障粮食运输安全。

领先一步,往往意味着领先一路。作为国内最早的重卡合资企业,近两年凭借股东方的强大实力支持,上汽红岩深耕细分市场,以精准的洞察力,创新研发出一系列备受用户青睐的产品,亮相本次展会的车挂一体铝质轻量化粮食运输车正是上汽红岩敢于打破常规、突破创新又一力作,也必将成为助力粮食物流行业健康、有序发展的最佳装备。(杨建)

便民服务 QQ:3329295109 收费标准:55元/行/天(13字1行) 广告热线 028-69959066 地址:红星路二段159号成都传媒·红星国际2号楼1702室