来哈游创始人刘伟:始于热爱才能一路接受挑战

“无论前方有多少险阻,我都会迎难而上。”这是上海来哈游网络科技股份有限公司推出的动作手游《崩坏 3》中角色的台词,这似乎也代表了上海来哈游网络科技股份有限公司创始人、总裁刘伟及其合伙人创业过程中的心路历程。

2020 年 9 月底上线的游戏《原神》,不仅首月以 2.45 亿美元成为当月全球收入最高的手游,而且连续六个月稳居中国出海手游收入冠军宝座。2021 年 2 月 3 日,1.3 版本明霄升海平上线后,《原神》登顶 27 个国家 APP Store 畅销榜榜首。

而这场酣畅淋漓的成功,《原神》制作公司来哈游等了近九年。本科就读于上海交通大学的刘伟、蔡浩宇、罗宇皓,大学期间就开始在宿舍建网站、开发引擎,2011 年,即将研究生毕业的三人决定开始创业,来哈游由此成立。

来哈游是一家主要针对二次元玩家的公司。刘伟及其合伙人是典型的理工科宅男,出于对动漫的喜爱,他们把喜欢的东西称为 ACG(指动画、漫画、游戏三者的简称,也代指二次元文化)。

实际上,刚开始创业的时候,国内二次元这个词还不普及。“那个时候我们根本不敢想国产二次元游戏会有今天这么大的市场,当时只是一个很朴素的想法,就是会有一群人会跟我们拥有一样的兴趣爱好,我们就服务这样一群用户也挺好的。”刘伟说。

正是因为国内市场对二次元知之甚少,来哈游创业初期没有找到任何天使投资,最终的启动资金仅为上海市科技创业中心提供的 10 万元无息贷款和免费使用半年的 50 平方米办公室。2011 年 9 月,来哈游第一款独立制作的游戏(Fly Me 2 The Moon)问世,在这一年年底公司拿到了 100 万元天使投资,这也成为来哈游从初创到现在唯一收到的投资。

拿到天使投资后,现实却依旧骨感。2012 年底,来哈游的第二款游戏(崩坏学园 1)发售,售价 6 元。一边烧着投资人的钱,一边开发的游戏既不赚钱也没有获得用户的广泛认可,刘伟和伙伴们陷入了无尽的迷茫和焦虑,“那个时候看不清产业的方向,不知道未来要怎么走。”

刘伟和合伙人当时给自己开的工资是一个月 4000 元,而当时他们任何一个同学毕业后拿的工资,都比这个数高得多。“但是你最终还是会选择继续干这个事情,所以我说热不热爱这件事,它不是口头说了算,它是身体很诚实,越是做自己热爱的工作,就越能被自己感动,也就越能让你接受挑战,去面对那些很困难的时候。”刘伟说。

最困难的时候,刘伟需要身兼多职,他开玩笑道:“我可能除了美术原画这个工作没有做过外,其他的所有工种,我早期几乎都做过。”而正是在做客服小妹的过程中,刘伟找到了来哈游一直未能突破的关键所在。

囿于创业脱胎于学校这个象牙塔,刘伟和合伙人们开发的游戏更多的是基于自己的爱好,没有对游戏市场形成深刻的理解,而不考虑用户最直观的感受就是没有人买单。刘伟在做客服的过程中意识到,每一个用户背后,不只是一个数据,还是一个个鲜活的人,每个人都会有自己的需求,有自己的问题,而通过跟他们聊天,才能真真正正感受到玩家的喜怒哀乐,也才能真真正正对玩家有同理心。

终于在 2014 年,来哈游等来了《崩坏学园 2》的初步成功,《崩坏学园 2》让来哈游被国内大量二次元玩家熟知与喜爱,也让来哈游在 2014 年年营业收入超过 1 亿元。

实际上,二次元文化一直不为很多人理解,认为都是虚拟生活的世界和任务,但刘伟认为,“我们的现实生活正因为有了虚拟世界那一部分,才变得更美好,能够让你去经历那些你在现实生活中听不能经历的人和事情,这个体验其实是能够丰富我们自己的人生阅历的。”

而刘伟本人也从其中获益良多,2013 年是来哈游创业最艰难的时候,刘伟体验了一款很独特的游戏作品,让他印象最深的是,当到达大雪纷飞的雪地时,玩家自己会倒下,这时候一定需要有队友,或者有其他一起联机的玩家,然后相互扶持前行,“尤其在最后的时候,在落日余晖的背景下一路开始飞翔,这对我感动非常大”。

刘伟认为,很多时候你也会面临不知道往哪里去走的探索的迷茫,这个时候你会发现,有人跟你一起往前走,你就还没有山穷水尽,你的团队还在,还有人喜欢你的作品,你还有自己想做的东西,所以你还会往前走,哪怕在黑暗中,哪怕看到一点点的光亮,你就知道朝那个方向去走,因为往前走才有未来。

正如来哈游创始人们一直激励自己的鸡汤那样,“很多时候,不是因为看到了希望才坚持,而是因为坚持了才看到希望。”

(缪璐)

对标“双碳” 中国多家钢企制定“规划”谋转型

14 日下午,中国知名钢企包钢(集团)公司(简称包钢)在内蒙古自治区包头市对外公布了“双碳”(即“碳达峰”“碳中和”)发展规划。

至此,中国多家钢铁企业将“双碳”规划作为未来转型重点。

在当天举行的包钢(集团)公司“碳达峰”“碳中和”发展规划研讨会暨规划目标发布会上,包钢副总经理刘振刚说,对标“双碳”目标,包钢委托中国宝武钢铁集团公司专业团队编制“双碳”发展规划,并以此规划目标为引领推进“双碳”工作。

当天,中国宝武钢铁集团公司技术团队相关负责人苏文俊介绍了包钢对标“双碳”的时间表。

“第一阶段 10 年,从 2024 年开始至 2033 年为稳步降碳阶段;第二阶段为 9 年,从 2034 年开始至 2042 年,为大幅减碳阶段;第三阶段为 8 年,从 2043 年开始至 2050 年为深度脱碳阶段。”苏文俊说。

在对标“双碳”背景下,今年以来包钢已将“绿色化”转型置于重中之重。

包钢总经理孙国龙说,作为内蒙古最大的国有企业和工业企业,2021 年包钢计划投资 35 亿元(人民币),推动 80 项节能环保项目落地实施基础上,统筹做好项目论证、项目建设、技术攻关、资金保障等工作,力争为企业高质量发展奠定坚实的环保基础。

2020 年 9 月,中国提出二氧化碳排放力争在 2030 年前达到峰值,努力争取 2060 年前实现“碳中和”的目标。2020 年 12 月,中央经济工作会议把做好“碳达峰”“碳中和”工作列为 2021 年八项重点任务之一。

业界人士称,“碳达峰”“碳中和”将带来一场由科技革命引起的经济社会环境的重大变革,其意义不亚于三次工业革命。因此,作为钢企对标“双碳”目标,意义重大。

2021 年 2 月,中国钢铁工业协会呼吁钢铁行业努力在“十四五”期间提前实现“碳达峰”:一是尽早实现粗钢产量达峰,二是推动低碳冶金等变革性技术研发,三是有序发展电炉短流程工艺,四是提高高强度钢材的应用。

记者梳理发现,稍早前,中国宝武钢铁集团有限公司党委书记、董事长陈德荣表示,该企业力争在 2023 年实现“碳达峰”,2025 年具备减碳 30%的工艺技术能力,2035 年力争减碳 30%,到 2050 年力争实现“碳中和”。

公开资料显示,河钢集团有限公司副总经理李毅仁也表示,“十三五”期间河钢集团已从‘两个结构’优化‘河钢品牌’,未来将从绿色化、智能化、品牌化三方面入手,计划在 2022 年实现“碳达峰”;2025 年实现碳排放量较碳峰值减排 10%以上;2030 年实现碳排放量较碳峰值减排 30%以上;2050 年实现“碳中和”的阶段目标。

中国钢铁工业协会副会长骆铁军在接受媒体采访时表示,国家提出压缩粗钢产量,就是要求钢铁行业切实转变发展理念,从高速增长转移到高质量发展轨道上来。

在骆铁军看来,无论是控产能、还是减产量,目标都指向形成更高水平的供需平衡,这既有利于实现“碳达峰”“碳中和”目标,也有利于钢铁行业转型升级。

(李爱平)

追忆峥嵘岁月 凝聚榜样力量

两江新区城管执法支队举行红色故事讲演比赛

“我们都可以成为,成为这个筋骨挣硬的民族,在这个伟大的复兴时代,一个又一个响当当的英雄!”5 月 14 日,在诗歌《英雄》的朗诵声中,“追忆峥嵘岁月 凝聚榜样力量”红色故事讲演比赛在重庆两江新区拉开帷幕。

来自两江新区城管执法支队的 12 名选手从前期初赛、预赛中脱颖而出,进入最终决赛。共计 200 余名新区城管队员在现场观看讲演。

不畏艰险、志不可夺的杨闯公,不怕牺牲、视死如归的夏明翰,向死而生、断肠明志的陈树湘,凌霜傲雪、慷慨牺牲的江姐,坚贞不屈、对党忠诚的赵一曼……12 名选手声情并茂、热情洋溢地讲述了 12 名革命烈士抛头颅洒热血的经典红色故事。

“晏春山把敌人带到了远离游击队的鸡公寨大花台,当他走到大花台崖顶时,转身面向群敌,怒目而视,大喊道,‘狗强盗,红军游击队就在这里,跟我找去吧!’接着他高呼,‘中国共产党万岁!中国红军万岁!’话毕便纵身跳下了万丈悬崖。”两江新区城管执法支队副大队长罗婷婷讲述的鸡公寨忠魂晏春山的故事震撼着现场每一位观众。

“向死而生,血战湘江! 视火纷飞,尸横遍野! 冰冷刺骨的江水、敌机的轰炸扫射、四面八方涌来的敌人……这室前绝后的惨烈,刻骨铭心的悲壮! 这支绝命后卫师,以血肉之躯铸成了钢铁长城,成就了一段催人泪下的英雄史诗!”来自两江新区城管执法支队法规科的魏旭晨在台上时而激昂,时而悲痛地讲述着铁血师长陈树湘的故事。

来自两江新区城管执法支队法规科的代小雪讲述了发生在红军长征期间,展现军民鱼水之情的“半条被子”的感人故事。“3 名女红军战士借宿徐解秀家,离开前把仅有的一床被子剪下一半留给徐解秀。半条被子,一半剪下的是初心,一半扛着的是使命,一半留下的是牵挂,一半注入的是动力,一半厚植的是爱国情怀,一半延续的是革命传统。”

12 个红色故事接连登场,台下观众不时响起一片热烈的掌声,大家仿佛也跟随着选手们的讲述与革命先烈们展开了一场穿越时空的对话。

整场红色故事讲演比赛气氛热烈,亮点纷呈。经过激烈的角逐,最终来自两江新区城管执法支队法规科的魏旭晨获得比赛一等奖。

两江新区宣传部部长、党史学习教育领导小组办公室副主任杜木林表示,此次红色故事讲演在讲述党史的同时,增强了情感和思想的共鸣。两江新区将进一步推进党史学习教育走深走实,用党的奋斗历程和伟大成就鼓舞斗志,用党的光荣传统和优良作风凝聚力量。

两江新区城管综合执法支队支队长邓代正介绍,此次讲演比赛旨在进一步弘扬革命优良传统,以此激励广大城管人要始终保持逢山开路、遇水架桥的闯劲,滴水穿石、绳锯木断的韧劲,接好新时代“接力棒”,走好新时代“新征程”。

(王予婷 / 文 蓝天 / 图)

学党史 感党恩 祖国发展暖我心

■ 周安才

今年是我们伟大的中国共产党建党 100 周年华诞,全国人民正掀起“学党史、悟思想、办实事、开新篇”热潮,扑以多彩形式欢庆党的生日,颂扬党的伟业,高唱党的赞歌。有着 30 多年党龄、几十年来谆谆见证、亲身经历、亲自受益、倾情感受共产党领导的中国取得改革开放巨大成就、人民过上幸福美好生活的我,此时此刻怎能按捺住一颗蓬勃激动的感恩之心呢!

曾经有伟人和学者讲到:100 年前的北大红楼是马克思主义与中国相结合的“婚房”,上海石库门是中国共产党诞生的“产房”,嘉兴南湖上的红船在惊涛巨浪中,披荆斩棘,将中国这艘巨轮驶向了远方……

学习党史更爱党,颂扬伟业更爱国。我们党的百年历史,就是一部践行党的初心使命的历史,就是一部党与人民心连心、同呼吸、共命运的历史。100 年来,中国共产党始终坚持以人民为中心,始终牢记全心全意为人民服务的宗旨,始终把群众对美好生活的向往当成自己的奋斗目标,攻克了一道又一道难关,创造了一个又一个奇迹,实现了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃,迎来了实现中华民族伟大复兴的光明前景。

1978 年,党的十一届三中全会召开后,全国人民沐浴着改革的春风,农村土地实行包产到组、包产到户,家家户户不仅承包了自种土地,而且还分到了属于自己的荒山、荒坡、荒梁、荒坝,慢慢地农民的生活有了量的发展和质的提高。1980 年的冬天,我离开家乡,穿上绿军装,参军当了一名光荣的铁道兵战士。在过后的 40 年里,我亲眼见证了,亲身经历了,亲手参与了,亲自受益了,祖国翻天覆地得变化,日新月异的发展成果。我和大多数老百姓一样,在城里买了新房、买了新车,生活过得甜甜美美,日子过得舒舒服服,幸福指数节节攀升。

从石库门到天安门,从兴业路到复兴路,我们党立志于中华民族千秋伟业,百年给是风华正茂。不久前,外交部新闻发言人华春莹在例行记者会上讲到:中国奉行的是以人民为中心的理念,同西方国家选举整治、以党派政治利益为中心相反,共产党和政府时刻都是在全心全意为全体中国人民服务,提前 10 年完成了 2030 年可持续发展议程减贫目标,建成了世界上最大的社会保障体系,覆盖近 14 亿全体人民,确保了人人有饭吃、人人有房住、人人有学上、人人有医疗行。人民对政府的满意度和支持率连续超过 90%。

曾经有人说,“19 世纪是英国人的天下;20 世纪是美国人的天下”。可我要豪迈地说:21 世纪将是我们中国人的天下!今天的中国,抗疫与减贫是世界第一,政治与外交是世界至强之一,经济与贸易是世界两强之一,军事与科技是世界三强之一。

100 年来,我们伟大的中国共产党领导全国人民,冲破外国层层封锁,踏越外国道道围堵,勇往直前,励精图治,奋发图强,特别是改革开放 40 年来,国家的科技日新月异,经济飞速发展,国防大大增强,人民的生活指数不断增长。大数据、云计算、移动互联网;机器人、5G 技术、人工智能;航空航天、量子通信、超算、核能、高铁、港口龙门吊;高温超导、纳米科技、量子计算;正负量子对撞机、高性能计算机、北斗导航;粑吸式挖泥船、绞吸式挖泥船、斗式挖泥船、自航自卸式泥驳;量子应用、航天科技、歼 20 飞机、全电推动、卫星转轨;干细胞研究、人类基因测序,中微子物理基础材料、空间站、高速铁路、大型桥梁、载人深潜、航空母舰、战略潜艇、神九神十、天宫一号、大型空客、红旗导弹;深海探测、卫星导航、空间站与月球基地建设、通信、超导、新材料、半导体、生物技术等重大领域都处在世界前列或正在向世界水平进军。

看到中国取得如巨大成就,德国共产党主席特里克由衷地讲道:“中国特色社会主义建设的巨大成就,让全世界所有的共产党感到自豪。他表示,中共是国际共产主义运动的中流砥柱,为世界发展做出了巨大贡献。”

保加利亚共产党第一书记亚历山大这样说道:“中共为人民谋幸福、为民族谋复兴,为世界谋大同,这是伟大创举,是国际共运的宝贵经验。”

俄共中央总书记久加诺夫,一位坚定的马克思主义者,忠诚的共产主义战士,他发自肺腑总结道:

第一,中共善于向历史和群众学习。中共现任的领导层是坚定不移地遵循马克思主义理论和格守革命理想的典范。在中共领导下,中国人民有能力应对时代的一切挑战。一个伟大国家的未来掌握在可靠领导者手中,是中共成功及重要的经验。这一点苏共是有切肤之痒的。

第二,中共保持崇高地位的原因是,贴近群众。以人民为中心,人民至上这些原则的深刻意义是,尊重人民群众在实际中所表达的意愿、所创造的经验、所拥有的权力、所发挥的作用,充分激发蕴藏在人民群众中的创造伟力。这恰恰是后来的苏共所缺乏的精神。

第三,中国领导人所说的方针在实践中得到了贯彻。中共一直致力于满足人民群众日益增长的物质文化需求,立足于人民,为人民谋福祉。得益于这一点,中国避免了很多大国遭遇到的诸多问题。前不久西方国家的大规模骚乱,不是因为新冠疫情,而是因为贫富悬殊。

第四,只有中国彻底消灭了极端贫困,致力于全面建设小康社会。各省市领导人答案了脱贫攻坚责任书,通过这种方式,中国的减贫更加有效。40 年间,中国让 7 亿人摆脱了贫困,为全球减贫工作做出了主要贡献,中国切切实实提前实现了联合国制定的千年发展目标。

作为一个过来人,一个局外人的久加诺夫,他的观点是异乎寻常的真切和深刻的。他以极为钦佩的口吻说道:“中国的经济社会发展成就有目共睹,不容置疑。中共在这其中所起的作用,是显而易见的。在中共建党一百周年时,我们不能不指出,中共在国际共产主义运动发展中,在为社会主义、人道主义与全世界和平进行的斗争中的特殊贡献……”

七月的天空流光溢彩,七月的大地笑语欢歌,七月的星光照将长夜的夜色,七月的彩霞点燃心中的火。七月的脸庞漾起笑的盛涡,七月的中国飞出祝福的欢歌:中国共产党全国人民挚爱的母亲,祝您生日快乐!祝我们伟大的祖国永远花团锦簇,吉祥欢歌!

君乐宝单品 10 亿元的营销秘密

■ 徐梦迪

在《爱丽丝梦游奇境》中,爱丽丝发现无论她跑得多么快,与周围的环境相比都没有任何移动的迹象。红桃皇后解释说:“你必须不断奔跑才能够停留在原地,如果想要往前走,必须是现在两倍的速度。”

用这句话来形容复杂的商业环境一点也不为过,尤其是搏击惨烈的食品饮料行业。如何在市场上巧妙找到安全的定位,以此建立壁垒,与消费者同频,几乎是所有品牌都面临的挑战,打造大单品更是难上加难。

可即便如此,君乐宝却也撕出了一道口子。“涨芝士啦”酸奶两年卖出 10 亿包,简酿跑进 0 糖酸奶的大门……君乐宝乳业围绕品类、低温事业部总经理杨洪滨认为,这些都得益于君乐宝创新的基因:“君乐宝就是不停地创新,从来不裹脚。”

让产品保持新鲜感

谈创新往往是“知易行难”,稍有不慎还会变成“忽如一夜春风来”,创新的落地也需要依托具体的点,有可能是包装设计,也有可能是口味创新,具体到君乐宝的产品,创新在哪里?

杨总觉得可以从两个方面理解:“君乐宝一直都秉承着亲民的路线,不会过分拉高产品的价格,而是让消费者觉得货真价实,产品应该就值这个价格。还有就是君乐宝对品类的持续迭代和创新,始终能让消费者对产品保持新鲜感,比如简酿、涨芝士啦、纯享酸奶等产品。”

被消费者和业内熟知的“涨芝士啦”酸奶,正是君乐宝品类创新实践下的产物。芝士其实就是奶酪,10 斤鲜奶才能提炼出 1 斤奶酪,所以它的营养价值很高,是西方国家日常消费品,但国人却很少食用,一方面是国人不太接受原生奶酪的口感,另一方面是奶酪的价格相对较高。如何将“芝士”与牛奶、酸奶结合,生产出一款君乐宝式的产品?

根据杨总介绍,正是瞄准了这个机会,君乐宝推出了“涨芝士啦”酸奶。2017 年上市,单城市试销,反馈口感非常好,上市仅两个月,月销售额就突破 1000 万元;2019 年风暴式全国广告投入,一句“好喝到想哭”引爆市场;2020 年,年销售突破 10 亿元。随后,攻占消费者心智——芝士酸奶=“涨芝士啦”,从而实现品牌转化,把品类直接等同于品牌,就像提到果冻就是喜之郎一样。

现如今,“涨芝士啦”单品占据品类销售额高达 85%。在传播上,君乐宝聚集产品,全力传播,饱和攻击,让新品类从实现市场领先到心智领先,用心智市场拉动终端市场,抢占品类势能制高点,成功开创了国内芝士酸奶品类先河。

品类创新,如果不是商业进化的最强动力,也至少是最强动力之一。刘润老师曾经提到过一个来自于博物学的概念——分形,就是世界的演化,就是在已有的基础上,不断细分出来更新的一种物质。这种物质,在商业上,就是品类。比如,火锅这个品类,向“轻”这个维度分形一次,就是单人小火锅;再分形一次,就是麻辣烫;再分形一次,就是关东煮;再分形一次,就是商品类的自嗨锅。这一个链条上的业务创新,都是品类分形导致的。

用技术延长生命周期

如果说品类创新给了君乐宝切入市场的机会,那么技术创新则为产品筑起了壁垒,同时延长了它的生命周期。毕竟,这个行业门槛不高,很容易被别人抄袭复制。

有数据显示,32%的消费者选购乳制品是因为乳制品的营养丰富,可以补充人体所需的蛋白质、钙,并将其作为日常必备的食品。不过根据杨总的介绍,“补钙或者高蛋白,只是大多数消费者对牛奶的基本认知。其实牛奶里更有营养价值的是活性物质,比如乳铁蛋白,可以提升免疫力。要想保证这一点,就对工艺提出了更高的要求。”

一直以来,大多数乳企使用的都是巴氏杀菌工艺,这是一种低温灭菌方法,已经拥有 160 年的历史。巴氏灭菌法的优点是,在杀灭细菌的同时,还能尽量减少营养损失,保证饮品的风味口感。但是,由于灭菌不彻底,饮品中还保留了少量无害或者有益的、比较耐热的细菌和细菌芽孢,所以使用巴氏消毒的饮品需要在 4℃左右的低温环境中保存,并且保质期比较短,最长也就 7 天。

而君乐宝 2019 年上市的悦鲜活则对鲜牛奶产品进行了技术升级。“我们把悦鲜活定义为‘新一代牛奶’,新在哪里?君乐宝通过和一些专家探讨、碰撞,研发出了 INF0.09 秒的杀菌工艺,这样既能保证鲜牛奶的活性蛋白成分,而且含量也比较高。同时也把鲜牛奶的保质期推进到了 19 天。”杨总表示,相较以往 3 天、7 天的保质期,乳制品的销售半径太短了。未来乳制品企业能胜出或者说能长远发展,一定是靠技术创新,也是增长最根本的驱动力。

品牌年轻化是结果

有了品类创新和技术创新为产品保驾护航,君乐宝在整个乳制品行业销量下滑的趋势下,呈现了逆势上升的态势。不过更令人惊喜的是,消费者对君乐宝的年轻化评价。根据君乐宝收集到的数据,主力消费群体正是“90 后”“95 后”甚至“00 后”,而且他们普遍认为君乐宝很有活力。

在这个全民娱乐的时代,品牌营销已经不是原来的样子了,媒介环境日渐复杂和碎片化,人们获取信息的方式和渠道也在发生变化。尤其是在稀缺的注意力和有限的时间面前,越来越多的营销事件会在爆发后迅速沉寂,与消费者建立的关系也会随之瓦解。“品牌要年轻化,需要与用户共创”。而实现这一切的前提,是品牌自身具备年轻人喜欢的要素,去创造年轻态度和情绪,开发产品的功能及设计,服务中的惊喜和走心故事。

基于此,杨总认为:“品牌需要投入与消费者匹配的调性,通过产品反映他们的个性。现在年轻人最害怕的就是单一呆板的生活,好奇、另类和新颖是他们的符号。”

除了通过借势热门综艺《最强大脑》《欢乐喜剧人》《非诚勿扰》,强势输出产品 IP,为产品带来曝光,君乐宝也用精彩的表演向观众展示了产品的口味特征,教育了消费者,推动了品类发展。在代言人的选择上,君乐宝不仅大胆签约郭富品、邓伦、杨洋、许魏洲、赵露思等明星艺人,也有国家跳水队等世界级的运动员。一组数据表明,在邓伦代言官宣后,君乐宝的品牌热度提升超过 100 倍,远超当月同品类乳品代言平均水平以及所有新增代言的平均水平。

在人员架构上,君乐宝设立了专门的创新部,专注产品研发、内容创新,对小红书、抖音、快手、直播等多渠道布局,以认知广度和交易准度,完成消费闭环。

解决痛点,做好服务

关于未来的发展方向,君乐宝有更远大的愿景:要解决国人在饮食习惯上的一些痛点。对此,杨总的解释是,经过这么多年的发展,国人对吃喝提出了更高的要求,既希望色香味俱全,又想要健康。君乐宝下一步产品的研发方向就要围绕着影响健康的因素,包括骨骼发育、肠道吸收等做更多的创新和研发。

这当然离不开渠道的推动,由于乳制品的特点,目前君乐宝最主要的渠道还是在线下,占到 90%,所以君乐宝也希望在将来能够真正地服务经销商。杨总表示:“受到疫情、社区团购等不确定因素的冲击,经销商的日子不好过。君乐宝也在想办法帮助经销商解决这个难点,一方面通过产品给经销商信心,比如今年将举办的成都春糖、重磅推出的产品简酿酸奶,能动销,利润空间也比较好。另一方面也推出一些无忧经营的政策,给经销商保障,让他们放心。”

品类创新、技术创新、营销创新,是君乐宝在新品牌时代的制胜法宝,在快消品市场上,消费者的忠诚度很低。可能今天你买这家的牛奶,明天就买另一家的了,快品牌没什么成本。为了提升消费者的忠诚度,能做的只有不断创新。

甘肃文旅复苏 红色旅游升温 创新融合“圈粉”年轻一代

记者 15 日从甘肃省文化和旅游厅获悉,今年一季度,全省接待游客 3882.7 万人次,实现旅游综合收入 258.3 亿元,较 2020 年同期分别增长 219.6%和 200%;已分别恢复至 2019 年同期的 77.6%和 73.1%。甘肃文旅复苏,红色旅游日渐升温;该省还充分挖掘当地特色红色资源,创新融合推出新路线新玩法,吸引着越来越多的中国年轻群体“打卡”游玩。

甘肃省文化和旅游厅披露,该省共有革命遗址 682 处,不可移动革命文物 483 处,其中全国重点文物保护单位 23 处;共有革命纪念馆 73 个,其中 82 家国有单位共收藏可移动革命文物 12536 件;共有全国爱国主义教育基地 19 个,省级爱国主义教育基地 135 个。

甘肃已重点培育“红色沃土”“长征丰碑”“崆峒河西”三大红色旅游区。建成 A 级红色旅游景区 14 处,其中 4A 级景区 7 处,3A 级景区 7 处,红色南梁大景区和会宁会师旧址正在争创国家 5A 级旅游景区。有 3 条红色旅游线路入选全国百条红色旅游精品线路。有 10 个系列 16 个景区入选全国红色旅游经典景区名录。新推出“建党百年·红色之旅”6 大主题 20 条精品线路。

今年“五一”小长假前夕,中国铁路兰州局集团有限公司还开出首趟“三区三州”红色旅游专列。“我们开行的红色旅游专列,车厢除以甘肃红色文化元素,途中组织开展唱主题歌曲、讲红色故事、党史答题等活动,以党史学习‘移动课堂’的形式,让游客在旅途中铭记党的历史,感受红色基因。”甘肃兰铁国际旅行社有限公司党委书记、董事长符庆忠说。

该形式新颖的红色旅游专列得到了甘肃高校师生追捧,成为学校开展红色教育、追寻先辈足迹的“生动课堂”,该列车车票“一票难求”。

另外,根据同程研究院发布的《2021 清明及“五一”假期红色旅游报告》显示,红色旅游核心人群中 21 岁至 30 岁的“90 后”“00 后”占比超过四成,其次是“80 后”人群,占比近三成,整体 40 岁以下人群占比 89.1%。

“五一”期间,红色旅游热度高涨,不少红色旅游景区乘势而上,推出“红色主题游+历史人文游+秀美间山游”的组合线路。红色旅游地成为备受年轻人关注的新晋打卡地。

“红色资源、红色传统、红色基因是甘肃的宝贵财富。”甘肃省文化和旅游厅党组书记、厅长陈卫中说,该省文旅系统将进一步加大全省红色文化的挖掘、保护和开发力度,并与文化旅游产业有机结合,变资源优势为文化软实力和经济增长点,遍植文旅之花于这片红色土地,汲取革命营养,繁育红色硕果,着力将甘肃打造成为红色文化传播的圣地、红色旅游发展的热土。

对此,甘肃文旅部门还推动红色旅游与乡村振兴有机结合。当地创新“党史教育+产业振兴”模式,支持各地做热 20 条红色精品旅游线路,办好 177 场(次)红色文旅活动;突出设置 16 个全国红色旅游经典景区、3 条全国红色旅游精品线路,以及甘肃省红色资源和自然风光保存完好的小镇、村落,兼顾统筹征集国家文化公园建设等。

(丁思)

老字号赶“国潮” 重在出新

从老字号走向“国潮”品牌,不是简单地换个“马甲”、贴个新标签,而是走上一条充满挑战和抢抓机遇的路。在这个过程中,只有坚持实体为本、创新为核,才能让情怀落地、创意变现。在各方共同努力下,国货品牌的创新之路将越走越宽。

62 岁的奶糖“大白兔”,正以其出圈的香水、沐浴露、厨膏等衍生品,不断刷新着消费者对这家老字号的认知。“大白兔”频频跨界的品牌新形象,接连出现在近日举办的首届中国国际消费品博览会和中国自主品牌博览会上。

这一次,不是“大白兔”牌香水的首度亮相。早在 2019 年,一些跨界网红产品就曾在多个电商平台上卖到断货,市场反馈颇为不错。不仅如此,“RIO 锐澳六神花露水”风味鸡尾酒、“泸州老窖顽味”香水、“农夫山泉”面膜等跨界产品的推出,都引发市场广泛关注。

有统计显示,仅 2019 年涌现出的“国潮”品牌就有数百家之多。正因如此,市场人士把 2019 年称为新消费领域“国潮”品牌的元年。突如其来的新冠肺炎疫情,在一定程度上加速了国货品牌崛起,特别是在加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局下,被赋予更多时代使命的国货品牌,正大步走向台前。

国货品牌需要崛起,但品牌延伸学问大。消费者是否买账“大白兔”卖香水的跨界方式,市场上有两种截然不同的声音——

乐观者说,中国经济增长已成功实现换轨,消费连续 7 年成为中国经济第一引擎,中国完备而强大的产业链供应链体系,足以支撑“中国制造”以品质立市,中国自主品牌强势崛起水到渠成。同时,随着经济社会发展进步,中国消费者已从简单的大牌崇拜走向理性成熟的品牌选择。国货品牌发展正当其时。

悲观者说,“国潮”兴起的背后,无非还是能刺激消费、网红聚人气的市场套路。在大规模投资融资所制造的“风口”下,一个个所谓爆款产品,其实并没有真实的市场需求和用户忠诚作支撑,当好奇心的潮水退却之后,这些网红衍生品究竟能走多远,还要打一个大大的问号。

对于“国潮”品牌的命运,现在作判断还为时过早。一个基本事实是,“国潮”品牌作为新生力量,正悄然改变着用户习惯和消费体验,掀动市场的一池春水。一方面,“国潮”被认可表明国货品质已大幅提升,这也是文化自信不断提升的表现;另一方面,“国潮”消费里凝结了浓浓的怀旧情结,延续着对传统国货品牌的信赖。这意味着,如果“国潮”品牌不能与时俱进、持续创新,它们或许难逃昙花一现的结局。

从老字号走向“国潮”品牌,不是简单地换个“马甲”、贴个新标签,而是走上一条充满挑战和抢抓机遇的路。在这个过程中,只有坚持实体为本、创新为核,才能让情怀落地、创意变现。欲望的是,支持国货创新目前已成为各界共识,特别是在各地开展的全国消费促进月系列活动中,一批国货精品推陈出新,拥抱“云端”,开启数字化转型,在年轻人中“圈粉”无数。与此同时,一批平台企业也积极参与到国货品牌塑造过程中,掀起一场全民参与的“国潮”互动盛宴。

可以预见,在各方共同努力下,国货品牌的创新之路将越走越宽。在这个过程中,国货品牌要想持久地“潮”下去,就要尽快走出老字号的“舒适区”,无论外部环境如何变化,只要坚守品质、坚持创新,就一定能收获中国品牌的星辰大海。

(顾阳)

便民服务 收费标准:55元/行/天(13字1行)广告热线 028-66079393 QQ:769036015
独家代理机构:成都销宏天下文化传媒有限公司 地址:红星路二段 159 号成都传媒·红星国际 2 号楼 1702 室 微信:13308082189
德得提示:本刊仅为供需双方提供信息平台,所有信息均为甘肃省自行提供,甘肃日报报业集团对其真实性不承担责任,本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。

注销公告
成都三悦置业有限公司(注册号:510105000044031)经股东会决议决定注销本公司,清偿债权债务已全部结清,自即日起 45 日内前来申报债权债务。
兴业公告
德阳大平寿险营销服务有限公司经股东大会决议拟向登记机关申请确立注册资金由 6,644 万元减少为 5152 万元,请债权人自公告之日起 45 日内向本公司提出清偿债务或提供担保的相应请求。
●太平人寿简雅热业证(02003 0351105800020151001308 遗失
●太平人寿简雅雪松业证(02003 0351105800020170228725 遗失
●国寿分支球人身保险有限公司简阳雅安路营销服务部,证编:0000051510000000020190004090 遗失,声明作废。
遗失声明
长沙九峰建设工程有限公司太平第二项目部,现将公司授权施工证编号:长建施工字[2021]第 20 号之前公司的项目经理,现任项目经理:刘某,身份证号:51032219850****0435,现已离职