



黄健仪：技术赋能营销  
企业效益飙升

■ 尼娅娅

近年来，随着科技的快速发展和信息技术的普及，营销方式正发生翻天覆地的变化。在这个信息爆炸的时代，利用技术赋能营销已成为企业提升效益、实现高速增长的重要途径。在智能技术赋能营销方面，黄健仪指出，以技术促营销可以实现企业效益的高增长，带来新的商机和竞争优势。

传统的营销方式在面对激烈的市场竞争、高昂的成本和难以量化的推广效果时，往往显得力不从心。然而，技术赋能营销的出现，为企业提供了解决这些问题的新思路。借助数据分析、人工智能和大数据等先进技术，企业能够更深入地洞察消费者需求，制定更为精准的营销策略，提高推广效率。这种变化不仅有助于企业提高市场竞争力，通过实时监测市场动态和竞争对手的动向，企业可以及时调整策略，确保产品和服务的竞争优势；而且能够显著提升营销效率，减少成本投入，让营销团队更专注于创新和策略的优化。

在此背景下，黄健仪作为市场营销领域的佼佼者，正带领团队深入研究大数据在进出口营销领域的应用。他们致力于构建一个基于大数据分析的进出口包装企业市场销售数据系统，旨在通过数据驱动的方式，帮助企业精准把握市场机会，优化营销策略，提升进出口市场的竞争力和效益。

该系统的核心在于数据驱动。通过收集和分析市场数据，企业能够全面、准确地了解进出口市场的需求和趋势。基于这些数据，企业可以制定个性化的定价策略和产品推荐方案，更好地满足客户需求，提高市场竞争力。同时，该系统还能帮助企业预测市场机会和潜在风险，为战略调整提供科学依据。

值得一提的是，该系统在优化物流和供应链管理方面也发挥了重要作用。通过大数据分析，企业能够更好地了解物流运输的趋势和效能，进行合理的运输规划和成本控制，提高物流效率。

该系统自推出以来便受到了业界的广泛关注。其操作简便、功能强大，为企业提供了极大的便利。使用者只需输入关键信息，系统便能快速生成最优方案，并以可视化的形式展示出来。这使得企业在制定营销策略时更加便捷、高效。

黄健仪及其团队在大数据与进出口营销融合方面的研究成果不仅得到了业界的认可，也为她赢得了众多荣誉。她相继研发了《基于熵值法的国内外贸高质量发展模式研究》和《基于国际背景下外贸进出口转型策略研究》两项国家级课题，为推动营销的智能化发展作出了巨大贡献。同时，她还受邀担任中国未来研究会企业家分会副理事长，参加多项国家科研活动论坛，为营销从业者传授先进的知识和经验。

面对全球营销市场环境的变革，黄健仪表示将继续与业内专家紧密合作，深入研究营销智能化技术的深度应用。她们致力于通过全场景、全受众、全链路的产品组合，打造全域智能营销的大脑，深度挖掘客户的核心价值，并共同绘制营销智能化技术的新发展蓝图。未来，我们有理由相信，在黄健仪等行业领军者的带领下，营销行业将迎来更加繁荣和美好的明天。

/公 益 广 告 /

# 小鸡蛋 大商机 “来自蛋蛋的爱”推动鸡蛋产业新变革

■ 刘雨锋

自古以来，鸡蛋便是人类餐桌上不可或缺的重要食材，其独特的营养价值和丰富的烹饪方式，使其成为全球食品市场中的明星产品。作为世界领先的鸡蛋生产国和消费国，中国的鸡蛋产业已经从传统的农户散养模式逐步转型，迈向了规模化、标准化、现代化的新纪元。

回顾以往，自20世纪80年代开始，中国的鸡蛋产业经历了多次转型升级，从最初的庭院式养殖到专门的养鸡场，再到“公司+农户”模式的兴起，以及现在的“一体化生产基地”模式的盛行，每一步都彰显了中国鸡蛋产业的飞速发展和巨大变化，以及我国农业现代化的显著进步。与此同时，随着国内人口的持续增长和人民生活水平的稳步提升，消费者对鸡蛋产品的要求日益精细化、高端化，对高质量鸡蛋产品的需求也在持续增长。在这背景下，毕业于美国常春藤名校哥伦比亚大学的杰出企业家王湘禹，敏锐地捕捉到了这一商机。

2021年7月，王湘禹与多位合伙人一起创立了禾风源(北京)食品有限公司，精心打造出多维度营养蛋品先锋品牌“来自蛋蛋的爱(Eggs Love)”，致力于为消费者提供多样化的高品质和安全健康的营养鸡蛋产品，以满



●禾风源(北京)食品有限公司联合创始人兼副总经理王湘禹

足消费者对美好生活的追求。

为了实现这一目标，王湘禹作为公司副总经理，带领团队在产品研发、养殖管理和供应链布局等方面进行了全面升级。公司专注于垂直的农业生物技术领域，产品饲料源头

的开发和饲料基因的研发。并采用科学的养殖管理方法，确保蛋鸡在健康、舒适的环境中生长。同时，公司还注重产品的营养价值和口感体验，推出了DHA鲜鸡蛋、叶黄素鸡蛋等一系列高品质且特色鲜明的多样化产品。

些产品不仅口感鲜美、营养丰富，而且符合现代人对健康饮食的品质要求。

除了产品研发本身以外，王湘禹还通过差异化营销策略和破圈式的宣发，致力于将“来自蛋蛋的爱”打造成功能特色蛋品超级IP，从而成功得到大量消费者和商家的关注和认可，现已成为酒鬼金日本酒店、2021黑珍珠上榜餐厅、肆月河豚等知名餐饮企业的指定供货商。

2022年，中国的鸡蛋消费市场规模已达到惊人的3322.5亿元，但消费者的选择仍主要集中在传统的壳蛋产品上。对于未来鸡蛋行业的发展方向，王湘禹认为规模化、品牌化将是必然趋势，人工智能、大数据、物联网等前沿技术将会在其中发挥重要作用，并会极大地改变各行各业的经营模式和发展理念。

2023年3月，“来自蛋蛋的爱”品牌成功完成了数百万元的天使轮融资，这一里程碑式的成就标志着公司迈入了全新的发展阶段。作为一位富有远见的领导者，王湘禹不仅秉持着对技术创新的不懈追求，更将消费者的食品安全需求和满意度放在首位。他希望通过个人的持续努力和团队的紧密协作，将“来自蛋蛋的爱”推向新的高度，力争使其成为鸡蛋行业的领军企业之一，引领整个行业迈向更高质量的发展道路。

## 黄桥：从江苏“烧饼小镇”到全球“提琴之乡”

■ 何磊静 张晓 孟菁

江苏省泰兴市黄桥镇，一个因“黄桥烧饼”闻名的中国小镇，却悄然与音乐结缘。镇上的孩子几乎都会拉小提琴，最受欢迎的礼物是小提琴……这里究竟发生了什么？

当下，黄桥已成为全球提琴的生产重镇。这里集聚200多家提琴生产及配套企业，3万多名从业人员，每年生产各类提琴70余万把，占中国提琴总产量的70%，同时也拿下世界40%左右的市场份额，被誉为中国的“提琴之乡”。

越来越多的黄桥小提琴“出海”，让世界各地的乐迷认识了黄桥。在莫斯科，乐器店负责人达尼埃尔·加布德拉希莫夫对黄桥的小提琴赞不绝口。“我们店里就有来自江苏的小提琴，售价不高，制作精细，品质精良，音色也很好，弦轴松紧适度，即使是初学者也能很好上手。”

加布德拉希莫夫说，产自黄桥的小提琴套装中还有琴套、琴弓以及松香，“这都是加分项”。



作为西方古典音乐代表乐器的小提琴，如何扎根这座中国东部小镇？

20世纪60年代，北京、上海等地陆续出现提琴厂，几个在上海造琴的黄桥人回家乡办了一个配件厂，李书正是当时的一名学徒工。70年代初，黄桥造出的第一把小提琴就出自他手。后来，李书创办了当地最大的提琴制造厂——凤灵乐器集团。

“我们产的小提琴出口到美国、意大利、俄罗斯等近90个国家和地区。”李书说，中国加入世界贸易组织后，制造业快速发展，质优价廉的产品迅速打开国际市场。“技术的进步让黄桥小

提琴更具竞争力，我们努力创新研发，打造自主品牌，逐步提高中高档琴的产量。”

“要让小提琴音色好、防干裂，制作木材得风干50年，以减少其中的水、树脂等物质。我们创新采用微生物技术，用酒里的酶提前催化，去除大量杂质，大幅提升提琴制作效率和音质。”李书说。

黄桥人徐小峰是当地的高级制琴师。在他看来，正是因为追求高品质，黄桥小提琴才能频繁登上国际乐器展览会的展台。

据徐小峰介绍，制作一把提琴需要近200道工序。他坚持从选材做起，每块琴板都用手工锯，琴身的孔也用手工来钻。“从提琴工艺角度来说，手工做和流水线做有很多不同，琴板配置、琴头制作、音箱和音板调节以及出来的音色全都不一样。”

“我的一个产品交给国外客户后，他开始拉提琴，第一反应是‘好得简直超乎想象’。”徐小峰说。他在家乡成立提琴制作工作室，为当地制琴企业提供技术培训指导，培养了数百名小提琴制作师。

为提升乐器企业竞争力，当地政府从科技、人才、品牌创建等方面持续加大支持力度，定期组织乐器企业参加国内外的展销会和博览会，不断拓宽乐器销售渠道，同时大力推广音乐教育，让提琴不仅充实了百姓的“钱袋子”，更丰富了人们的精神生活。

黄桥镇还将乐器艺术教育推广到当地中小学，一年级到五年级的学生都能学习拉提琴，很多孩子出生后的玩具就是小提琴。“他们在学音乐过程中培养爱好、陶冶情操。”当地提琴老师钱慧说，不少学生后来走上了专业音乐道路，到国内外知名音乐学府深造。

浓厚的音乐氛围吸引了国内外大量音乐家、乐团及演奏爱好者齐聚于黄桥镇，以乐会友。2023年，黄桥镇还被定为国际乐器演奏日中国主会场永久举办地。

当夜幕降临，漫步于黄桥镇的城市客厅广场，提琴造型的人工湖上演着喷泉秀，林荫道旁、古镇小巷飘出悠扬琴声。人们席地而坐，或肆意欢笑，或对着月光吟唱，一切皆是“提琴之乡”的美妙模样。

## 杭州老字号餐饮加码新质生产力

■ 朱光函

当清晨的第一缕阳光唤醒杭州城时，新丰小吃在杭州的100多家门店就开门迎客了。香喷喷的煎包和煎饺让人食指大动，新鲜出炉的虾肉小笼让人直咽口水，热气腾腾的各类大包则带给人们一天的好心情。就在6月15日，新丰小吃常安中央厨房正式落成，这意味着消费者们很快就能在商场、超市等场所买到新丰小吃生产的速冻产品。

自1958年在延安路上开设第一家门店以来，新丰小吃就以鲜美的小笼、温润的牛肉粉丝、爽口的馄饨闻名杭州，也成了许多人记忆中难以割舍的江南味道，更成就了新丰小吃三宝不可撼动的江湖地位。

可以说，新丰小吃便如同一位常伴身边的老友，默默地伴随着一代代杭州人的成长。

长，见证了无数消费者从青涩孩童成长为社会中坚。

随着时代变迁，人们的生活节奏加快，对食物的追求也从简单的果腹提升到了营养与健康的层面。新丰小吃也深刻感受到了这一变化。2023年，新丰小吃实现了门店的突破性增长，足迹遍布百店。2024年更是将这份地道的江南风味带到了国际大都市上海，首店开业即受到了热烈追捧。

这一切成绩的背后，是新丰小吃在食品安全与品质上的不懈追求。以常安中央厨房的落成为标志，新丰小吃开启了“新起点，新征程”。这座占地超过23000平方米的现代化食品生产基地，不仅拥有高效完善的预包装食品生产线，还通过与中粮集团超过20年的深度合作，确保了从源头到餐桌的每一步都达到最高标准。例如，招牌的虾肉小笼，

内馅所用的猪肉精选自国内龙头企业的前腿夹心肉，出品率低至10%，配以精心筛选的优质青虾仁，每一口都是对传统的致敬与创新的融合。

新丰小吃在保证传统美味的同时，更加注重饮食的科学搭配与营养均衡，力求满足现代消费者对健康生活的向往。常安中央厨房的建立，正是其迈向规模化、标准化生产的重要一步，不仅为门店的快速扩张提供了强有力的支持，也让新丰小吃有机会以更丰富的产品体系进入更广阔的市场，包括长三角区域乃至全国，让更多人能享受到这份来自江南的地道美食。

新丰小吃常安中央厨房的开业也意味着杭州老字号餐饮企业正在发展新质生产力的道路上奋勇向前，在新丰小吃发展蓝图中，不变的是对品质的承诺与对顾客满意的追求。

正如其工作人员所说：“踏踏实实把产品做好，让消费者满意，比什么都重要。”正是这样的心态，让新丰小吃在时光的流转中不仅没有被遗忘，反而越发熠熠生辉，成为承载几代人共同回忆的美食符号。

### 生日祝福

岁岁年年，万喜万般宜。祝我的爸爸生日快乐，身体健康，顺遂平安，快乐加倍，岁岁常欢喜，我永远爱你。特此登报，亦作留念。

小卿卿敬上！

