



渠道风云 | Qudaofengyun

力推“冷链销售” 双汇5亿撒广东

王海艳

记者近日获悉，双汇欲在广东重拳推广“冷鲜肉”，在2年内投资5亿设立2000个冷链销售网点，这种区别于热鲜肉和冷冻肉的“第三态”，引发业界关注。而此次双汇在亚运前出招，亦剑指“冷鲜肉”，借“冷链配送”大打“绿色猪肉”牌。

“冷鲜肉”挤上“低碳猪肉”通道

中国农大食品科学与营养工程学院“十一五”项目主要研究人戴瑞彤教授介绍，目前广东猪肉市场已存在热鲜肉、冷冻肉和冷鲜肉几种肉品，其中冷鲜肉是对屠宰后的牲畜胴体迅速进行冷却处理，使其在24小时内降为0~4℃，并在后续加工、流通和销售过程中采取全程封闭式加工和运输。

“大部分广东人习惯消费热鲜肉，认为冻的都不新鲜，也不了解冷鲜肉与冷

双汇一改“沿街串巷、设摊卖肉”的传统销售模式，推行全新“冷链配送（低温防污染的特殊供应链系统）、连锁经营和品牌销售”模式，实现全程冷链运输。



冻肉的区别及好处。”戴瑞彤说，冷鲜肉在价格方面并没有优势，但从健康营养角度来看，相比热鲜肉，冷鲜肉能有效保质，抑制微生物生长繁殖；而又比冷冻猪肉口感要好，肉质柔嫩且营养不会流失。由于瘦肉精、疫情等事件的影响，消费者更愿意为品牌增值买单，近两年肉制品巨头的品牌营销投入亦增大，地铁以及电视等媒体上冷鲜肉广告并不鲜见。

双汇集团市场推广部主任王耀辉认为，在欧美国家，冷鲜猪肉占到猪肉市场90%的份额，而中国不足10%，这是因为消费者还需要一个培育过程。“双汇希望推广冷鲜肉，我们的冷鲜肉有‘十八层检验’的监控体系，具有国内冷鲜肉的‘模板’式生产链，有能力煲好‘绿色猪肉、低碳猪肉’这锅汤。”王耀辉说。

拟投5亿广东布点推“冷链销售”

为避免猪贱伤农，4月份以来，国家

发改委和商务部已经接连两次启动了冻猪肉收储措施，改善供求关系。双汇集团市场推广部主任王耀辉介绍，冷链销售控制得当，可以在一定程度上稳定区域性猪肉价格。据其称，双汇将在2年内，在广东设立2000个冷链销售网点，并将投入5亿元巨资，在生猪屠宰、分割生产线的生产过程中，实现全预冷、精细分割和规模化冷链生产。

王耀辉称，冷鲜肉的生产对温度和工作场所的卫生条件要求非常严格，“目前全国有实力做到的品牌企业并不多。冷鲜肉更加符合绿色健康理念，也是低碳社会的必然”。

不过冷链生产意味着更大的成本支出。双汇集团市场营销经理张林告诉记者，双汇真正实现全冷链生产与运输，这意味着采用专用的冷链运输设备，成本会提高5%左右，但双汇会以产业链上下游的优势，优化各地布局，有效减少冷链流通环节。

实战指南 | Shizhanzhanan

二线品牌推广：不可沽名学霸王

李刚国

陷阱三：动总比不动强

踩雷过程：原是一线品牌区域经理的刘总深知“执行力”对品牌推广的重要性，当他最近跳槽到二线品牌b品牌后，迅速组建了一支宣传销售团队，用于产品的终端推广，并设定严密的推广计划，以提升团队执行力。

刘总要求宣传销售团队每天在终端摆台展卖，周末安排在市区的大型零售

终端卖场出口，其他时间安排在乡镇市场实施逢集销售，以期通过不停的展销活动，迅速推动b品牌的区域影响力与终端销量！

为推动终端销量与团队销售积极性，刘总甚至亲自带队到终端开展展卖活动，但是每次展卖都是不温不火，销售总是上不去。

然而刘总还是强制要求他的宣传销售团队坚持下去，他认为只要展销坚持下去，销量的井喷只是个时间的问题，因为顾客的认知需要一个过程！

但是，这样推广一个月后，区内有影

响力的零售终端几乎让他的展销队扫荡了个遍，销量却未能有效提升，甚至个别场次的销售额还不够支持他建立宣传团队的人员与交通费用，就连刘总也有点丧失信心了！

原因何在：刘总开展的终端宣传销售没有问题，问题在于他仅仅认识到了——新品推广动总比不动强，而忽视了——动的频次多不如动的效果好！

刘总不停地开展活动，却忽略了要把产品销售给谁。活动前期缺乏准备，虽然活动造势吸引来很多人，但是来的人群中固定的消费群体却很有限，所以活动效果并不好。

另外展销与其他时间的终端促销在

力度上没有明显区别，展销只提供了一个与顾客进一步沟通的机会，而未能通过大力度的促销实现现场销售。

破解方法：

刘总与他的宣传团队来到顾客中，调研目标顾客基本特征，制订了吸引力更强的促销方案，在活动前3天就在准备开展活动的乡镇广发宣传单页，为活动的促销造势，当次销售额竟然是宣传团队上个月一个月的销售额！零售店主也一改往日对b品牌宣传团队的冷淡态度，热情送水送茶，并在活动结束后问刘总什么时候还来搞活动，他好提前准备。

事后刘总总结道：实施产品推广的目的就是推动产品销售，如果没有销量，再大频次的活动都是无用处。（待续）

iPad的病态渠道策略

端木清言

日前，新上市的苹果iPad在美国掀起开售28天销量破百万台，在日本预售首日引发万人空巷排队抢“苹果”热潮。继iPhone之后，苹果再次导演了一场“快来预购，仅此有售”上市大戏。

众所周知，无论是iPad，还是iPhone，以及正在热炒中的iPad，苹果公司的技术、产品创新能力，固然毋庸置疑。但是，正式上市前大打“预售牌”，渠道策略上采取“独家专卖”的排他性合作方式，还是引起公众的质疑。

与iPhone上市及营销策略几乎如出一辙，尽管iPad 3G并未明确采取绑定运营商的策略；但是在美国市场上只有AT&T的网络支持iPad 3G，T-Mobile尽管也可以支持运行，但只能依靠速度更慢的EDGE网络，换言之，iPad几乎就是为AT&T量身定做的又一款“独家”产品。

与英特尔、微软等遭遇全球反垄断调查不同，“永远只有一小口”的苹果，无论是其iPod、iPhone还是iPad、Mac，其在新产品研发领域同样奉行“拒绝通用，排斥分享”的“乐独”技术、产品研发理念，也因此招致各方强烈指责。某种程度上而言，从企业是

社会的公器角度而言，研发生产领域，市场营销领域奉行“乐独”理念的苹果，绝不是家社会化性很强的“好公司”或者说除了苹果堪称“取之于社会，孤立于社会”的Badboy之外，世界上没有任何一家公司足以担当此项“荣誉”！事实上，除了苹果之外，你很少能找到一家把自己凌驾于市场规则之上，置身于行业发展之外的全球性巨头。一个只顾自得其乐、自我陶醉的人，无疑将自绝于社会；而一个毫无行业、市场责任感的企业，最终将走向何方？结果可想而知。

种种迹象表明，iPad中韩两国上市日程表虽然尚未明确。但是，KT、中国联通仍旧是最有可能成为iPad在中韩两国市场的独家运营商合作伙伴。一切皆有可能。苹果公司iPhone“病态”营销策略同样存在松动的可能。也许中国移动iPhone禁销令将产生三大可能的后续效应：①中国移动独销iPad；②中国移动、中国联通两大巨头分享iPad；③中国移动、中国联通、中国电信三大巨头均成为iPad运营商合作伙伴。作者简介：端木清言：麦肯趋势（南京）营销策划有限公司顾问，中国连锁店培训三剑客之一。

在职攻读工商管理硕士博士学位

拥有全球认可的硕士博士学位，展现中国中高层管理者的学识魅力和人生及事业航标



CAU 毕业学员与中国有关部委领导和专家合影



CAU 毕业学员与中国有关部委领导和专家合影



CAU 毕业学员与中国有关部委领导和专家合影

【CAU 硕士博士学位班 致力于凝聚中国中高层实力人士和管理精英】
中国教育研究会引进 California American University 工商管理硕士博士学位项目，旨在培养中国现代化建设和国际化发展所需的工商管理高级精英人才，并与北京大学、中国人民大学、首都经济贸易大学、东北大学、国家人事部（人保部）中国高级公务员培训中心、中国经理人联合会等的相关部门合作，并经四川、陕西、辽宁、湖南、山西、哈尔滨、佳木斯、安阳等省（市）的组织人事部门批准举办。该项目中国校友会已凝聚了数千名中高层人士和管理精英。

【CAU 硕士博士学位班 致力于使中国学员在职攻读并获得硕士博士学位】
California American University 工商管理硕士学位课程融合了国际工商管理界新的理论和实践研究成果。课程学分和论文指导与答辩，在一至两年内通过在职学习和节假日集中授课而完成，论文经中国学术委员会和答辩委员会专家指导并答辩合格，即授予工商管理硕士博士学位。California American University 硕士或博士学位全球认可，并在国外移民时享受硕士或博士学历学位计分。其学位经美国加州州政府认证公证、中国有关部门认证公证、中国人事部（人保部）国家人才库高级人才资格备案登记后，作为聘任、晋升、职称评审等的重要依据。还可申请全球国际认证与注册协会的国际高级工商管理师资格认证。

【CAU 上千名中国学员校友中的部分学员校友】
中国测试技术研究院院长、中国中纺集团副总裁、中国九冶建设总经理、中国阳光投资基金董事长、中国武警总医院院长、中国网通安徽公司总经理、中国铝业集团副总裁、中集建设集团南方公司董事长、广东省人大副秘书长、山东省法制办主任、大连工商行政管理局局长、捷众投资集团董事长、东风扬子江汽车（武汉）总经理、深圳时代财富集团董事长、湖北泰跃集团副总裁、胜利油田发电厂书记、江苏长博集团董事长、台州农科院院长、山东路桥集团总经理、河南信房集团董事长、太原青龙事业集团董事长、新疆创天集团董事长、武汉公交集团董事长、重庆国际复合材料董事长、重庆索特星博化工董事长、四川福康建设集团董事长、成都华神集团董事长、成都飞机工业集团医院院长、攀枝花光华集团董事长、广西润松投资集团董事长、云南省第一人民医院院长、贵州百花医药集团董事长、贵州矿业集团董事长、山东恒星集团董事长、甘肃建筑工程总公司总经理、黄淮海投资集团董事长、霸王国际集团董事长、天津岐丰集团董事长、德州晶华集团董事长、天津现代集团总经理、河北千山事业集团董事长、万事利集团副总裁、宁波港集团副总裁、山东春申集团董事长、香港百陶集团董事长、维迪阿投资银行董事长、华夏银行直属部总经理、内蒙古信安投资集团总经理……

具有3年及以上中高层管理履历和相应业绩者均可报名，经学术水平和工作业绩评估合格即予正式录取
请向 California American University 中国硕博（成都）索取《报名表》
电话：028-86679136 68230686 传真：028-86671520

California American University (也称“加州美国大学或加利福尼亚美洲大学”)是美国教育文化基金会(U.S. Education & Culture Foundation)直属正规大学(美国加州州政府教育部 www.bppve.ca.gov、美国联邦政府移民局 www.ice.gov、大学 www.calamuniv.edu)，总校位于美国加州洛杉矶阿罕布拉市，校园环境舒适优美，现有二千多名在校生及数百名毕业于全球名校的博士级教授。学员以美籍为主且大都是工商界的高级主管与精英，还有中国大陆及港澳台和全球数十个国家的国际学员，其中不少学员已在本国政府身居要职或担任工商及金融高级主管。



联合国教科文组织和北大清华等专家为学员授课



学员与 CAU 总校校长和教育长在总校合影



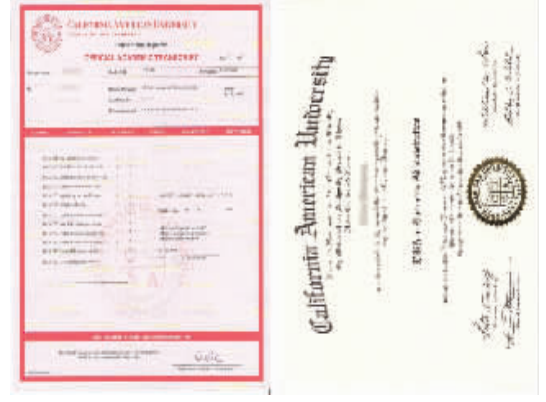
CAU 总校教育长与学员在中国合影



硕博学位在美国相关政府的认证



硕博学位在中国国家高级管理人才的认证



学位证书和成绩单



留学硕博学位在中国教育部相关机构的认证



留学硕博学位在中国教育部相关机构的认证



硕博学位在全球国际认证与注册协会的认证



硕博学位在全球国际认证与注册协会的认证