

为靓丽工程增光添彩

北京蓝城广告强势驻蓉

□ 本报记者 喻宁 桂妮娜

近日,在成都的东城根上街,一家新装的蓝城博函的展示厅出现在公众视野里。店面里,摆放着霓虹灯、超薄灯箱、LED显示屏、吸塑发光字等产品样品。表面上看,这家广告公司和其他广告公司没有多大的区别。但是,熟悉内情的人 would 知道,它的出处源自于北京,有着比较同行业更为先进的技术。而这家公司法人代表吕洋君也是四川到北京发展,取得一定成就后,把先进的技术带回家乡,回报家乡的建设的一家企业。

真汉子吕洋君 回报桑梓

吕洋君是四川绵阳盐亭人,在和人交谈时,那种豪放和率直的性格总是感染着人。他说,在北京闯荡多年,通过公司每一名员工的努力,公司的业务在逐步发展,公司业绩逐渐上升,取得了良好的发展。

按照他的说法,在外漂泊的这些年中,他一直一直在关注家乡的建设,家乡在西部大开发的推动下经济取得了飞速的发展。同时,现在的速度给予了每一个行业以机遇。尤其对于广告业,更是迎来了很好的机遇。通过充分的市场考察,毅然决定回家开设成都分公司。成都分公司成立后,把北京总公司的运营模式,管理经验融入成都分公司的建设中,还将秉承北京蓝城博函广告有限公司的宗旨,提升企业的核心竞争力,逐渐发展成为一个集高科技、高品质、高效率、高信誉、新创意为一体化的专业广告制作公司。

注重技术力量的投入,不断吸取最先进的科学技术,设备不断地更新换代,拥有一支专业技术人才队伍。是注重售后服务的完善,不断追求最优质的服务,建立了一整套严格的售后服务管理制度和完善的服务保障体系,



系,彻底解决了用户的后顾之忧,为市政工程和企业添光添彩,树立良好的企业形象努力提高自身企业知名度,公司将发扬“开拓、进取”的精神。

家族和商业化管理齐“聚”并发 打造优质蓝城

吕洋君对家乡有着很深的情怀,他说,他对家乡和家乡人民一直以来就有种很深的感情。在外漂泊的时候,只要听到四川人说话,都会感到亲切。在北京的公司招聘员工,在同条件下,都会先考虑聘用四川人。这次在四川的分公司成立,主要是为大学生和民工就业创造更多的机会,在他看来这也是企业对

社会责任的一种体现,对社会的一点贡献。

成都分公司成立后,在管理方面,他采用的是家族式管理加上人才竞争机制。他说,目前,成都分公司将由他的弟弟管理,他将用北京总部的经营模式、理念引导成都分公司的发展。他好比他弟弟的拐棍,在初期,在业务经营和管理上都要扶持和引导弟弟,让成都分公司在经营和管理上少走弯路。同时,也要放手让他自主创新,让他在业务拓展中逐渐成长。据他介绍,他的弟弟也是学广告相关专业毕业的,交由他打理,自己比较放心。在人才引进方面,凡是比较敢闯、吃苦的年轻人,都会给他们提供广阔的平台。

根据他的介绍,蓝城广告不仅有专门的设计人才,而且有专门的购销队伍为企业服

务,一方面,选用绿色环保的材料,另一方面为企业精打细算,节省成本,不仅如此,始终坚持质量第一的原则。

北京蓝城广告 发扬开拓进取精神

据了解,吕洋君的北京市蓝城广告公司是一家从事霓虹灯、超薄灯箱、户外广告工程、LED显示屏、吸塑发光字、吸塑灯箱等产品的设计、制作、生产、安装的专业公司。公司拥有一批专业的设计、安装队伍。

蓝城广告公司在行业中始终以科技创新,紧跟时代步伐。吕洋君说,时代在前进,科技在发展。随着国内交流渠道的拓宽,人们的审美意识、审美情趣、审美要求也在不断地改变。所以,蓝城广告公司不断探索户外广告和霓虹灯、LED显示屏等媒体领域的新思路、新技术、新材料,目前公司选择了当今国际上公认的代表世界上所有的质量管理理论ISO9000标准,向质量管理模式靠拢,是最为先进的科技技术。

据了解,北京蓝城博函广告有限公司在北京、深圳、上海等地都有他们的LED和光彩工程作品,同时与万达广场签有合作协议,凡是有万达广场的地方,就有北京蓝城广告的作品。北京蓝城博函广告有限公司将继续巩固已取得的优势,不断提升企业的核心竞争力,为每一个城市增光添彩。蓝城广告注重技术力量的投入,不断汲取最先进的科学技术,设备不断地更新换代;同时,注重售后服务的完善,不断追求最优质的服务,建立了一整套严格的售后服务管理制度和完善的服务保障体系,彻底解决了用户的后顾之忧,并努力提高自身企业知名度,树立了良好的企业形象。

广药集团 推出红罐王老吉 称将展开营销大战

□ 腾财

近日,广药集团高调举行红罐王老吉上市发布会。广州王老吉大健康有限公司总裁吴长海在新品发布会上向腾讯财经表示,新罐王老吉品牌商业运作需要一个过程,进入连锁后仍需一步步铺设;王老吉大健康公司将在便利性、店面加快建设营销渠道,以提升市场占有率。

面对目前加多宝凉茶在市场上的强势占有地位,吴长海认为,从新品上市到与消费者见面,进入连锁以后都需要一步步建设,为了使消费者更轻易地接触到新罐王老吉产品,王老吉方面已经投入超过上千人的销售队伍,将在未来几个月的时间里展开“营销大战”。

目前广药集团王老吉大健康公司生产的红罐王老吉凉茶已经在北京、广州开始正式销售,吴长海表示,对于如何攻克全国市场,大健康公司将从入驻大型超市开始,逐步推进。

吴长海表示,王老吉作为有百年历史的民族品牌,品牌形象早已深入人心,这是无形的市场,对于进一步占领有形市场,王老吉方面将加快步伐。

据了解,王老吉大健康有限公司目前已与超过30多家的合作商签订战略合作协议,其中包括统一、银鹭、惠尔康等。吴长海称,“对于经营王老吉这一品牌,将严把质量关,以广药的生产标准为核心。”

据悉,广药方面正计划与国家有关方面一起,发布一个新的“凉茶标准”,届时这一凉茶标准将会对行业产生怎样的影响,尚未可知。

此外,王老吉大健康公司透露,目前新罐王老吉的电视广告正在筹拍当中,将会选择在季节密集的时候与公众见面,他说,“电视广告不在多,在精,广告做得越多,只能说明底气不足。”

鞋企奥运营销 诞生“奥运商机”

□ 浙鞋

欧洲杯随着盛夏的到来火热上演后,伦敦奥运的气息也越来越浓烈了。处于调整期的中国运动鞋企铆足了劲,要依托奥运这个大舞台实现V型逆转。无论是领先品牌的高调入奥,还是二三线品牌的“曲线”入奥,瞄准奥运大蛋糕的中国运动鞋企,都是摩拳擦掌,踌躇满志。相较于2008年的北京奥运会,中国运动鞋企征战2012年伦敦奥运会呈现出一些新的特点,这既是受客场作战的影响,也是由中国运动鞋企所处的新的发展阶段所决定的。

当前,中国制鞋行业普遍进入了奥运营销时代。但是与往届相比,今年“奥运砸钱”的方式则略有改变。以安踏、李宁、匹克等为代表的一批行业领先品牌高调入奥,剑拔弩张,而二三线品牌则低调和冷静了许多,甚至选择了“曲线”入奥。一是受到国内外在线广告时差的影响;二是中国鞋企特别是一些中小鞋企发展进入瓶颈期,巨大的压力使得企业在投放广告上变得更加保守了;三是新媒体的快速发展一定程度上改变了消费者的收视习惯,使得很多鞋企开始转向网络等新媒体的广告投放渠道。但是,冷静应对并不代表放弃奥运这块大蛋糕,而是表明中国鞋企愈加成熟,对于奥运营销也有了更加深刻的思考,品牌战略也更加清晰。对此,营销专家表示,随着鞋业市场竞争的日趋激烈,那种“一着鲜,吃遍天”的奥运营销时代已经过去,国内鞋企只有在实现创意个性化的前提下打起奥运“组合拳”,才能形成巨大的冲击力,才能助推品牌在奥运营销中满载而归。

同时受益于英国“奥运商机”的瑞安胶鞋企业,不止荣光一家。“我们公司最近的外贸生意也还不错,尤其是英国方面的订单有明显增加。”浙江邦耐鞋业有限公司销售经理何丽芬表示。瑞安市康华鞋业有限公司董事长孙德盛也告诉记者,今年英国采购商对胶鞋的需求远超公司预期,他们最近经常加班加点,赶胶鞋订单。

据温州出入境检验检疫局瑞安办事处检验科科长金剑锋介绍,胶鞋产品在欧美地区属于快消品,多用于运动时一次性消费。英国即将举办奥运会,掀起全民健身热潮,也催生了“奥运商机”。

西南煤海整合再提速 上市公司着手布局

□ 证时

曾经拥有数千个煤矿,有“西南煤海”之称的贵州省加快了煤炭资源整合的步伐。“十二五”期末,贵州煤企将调整到100家,矿井1000处左右,且每个煤企年产能能力不低于150万吨。

据每日经济新闻报道,事实上,贵州煤企整合的大幕从2005年就已经拉开。当年贵州就关闭煤企346家,而在接下来的两年里,再

次关闭煤矿425家。不过,在业内人士看来,目前这次煤企整合堪称贵州煤炭资源改革历史上力度“最大”的一次。

去年9月,盘江股份发布公告称,拟设立全资子公司“贵州盘江矿山机械有限公司”,该项目拟定注册资本金不超过3亿元。有业内人士分析认为,盘江股份设立矿山机械有限公司,或许是在为贵州煤炭企业大整合做准备,因为小煤矿机械化程度低,整合以后,机械化水平必然要提升。中天城投也早已着手布局,

拟在煤炭整合时分一杯羹。早在去年4月份,中天城投发布公告称,中天城投拟出资4亿元与控股股东金世旗国际控股股份有限公司下属的贵州联和能源清洁能源有限公司共同投资设立项目公司,负责对贵州省范围内煤炭生产企业、所涉矿区的并购、重组、整合等。ST国创2012年2月3日召开的股东大会审议通过了《全资子公司贵州阳阳矿业投资有限公司收购仁怀市茅台镇桂花煤矿资产的议案》。

雨润集团：承担社会责任 民企义不容辞

□ 程晓芳

提起东北,猪肉炖粉条算是家喻户晓了,东北三省均属猪肉需求大省,这也吸引了国内各大肉制品企业的进驻。记者继2011年采访雨润南京总部后,近日走访了雨润集团在辽宁省的部分生猪屠宰及深加工工厂。

这些分公司虽距总部有千里之遥,但无论从厂区建设还是流水线设计,均同总部如出一辙,将现代化大企业的标准化生产方式体现得淋漓尽致。此外,雨润集团在长期的发展中,逐步淘汰落后产能,带动困难群众脱贫致富,心系百姓,用21道检验检疫流程护航“放心肉”、“平价肉”,不仅如此,集团还注重人才的培养,关注教育事业,主动承担社会责任,促进社会的和谐发展。

淘汰落后产能 带动困难群众脱贫致富

自2001年雨润集团在辽宁省投资开办第一家集生猪屠宰、肉制品加工、销售为一体的现代化企业——开原市福润肉类食品有限公司以来,雨润集团在辽宁省投资项目13个,在辽宁已投产企业2011年实现销售收入28亿元,解决当地职工就业2500余人,同时带动广大养殖专业农户增收致富,促进了畜牧经济发展。2012年,集团在辽宁建昌、本溪的生猪养殖基地项目即将开工,在调兵山进行肉类生产配套项目彩包装项目即将投产、在黑山利用猪副产品进行生化制药综合利用项目即将开工。

2006年,雨润集团一次性战略投资25亿元助推新农村建设,分别在东部、中部以及东北地区投资三个大型工厂,其中在连云港投资5亿元扩建年屠宰300万头生猪的现代化企



业;在马鞍山新建年产10万吨中高档肉制品生产企业;在东北沈阳一期投资10亿元兴建国内特大型屠宰、加工、销售为一体的农业产业化龙头企业。雨润集团在东北地区投资办厂,其中不少项目是建在“老、少、边、穷”地区。

采访中,记者了解到,雨润在全国30个省市自治区已经拥有200多家工厂,其中建立在“老、少、边、穷”地区占一半以上,累计投资300多亿元。甘肃武威、贵州毕节、新疆石河子等地,集团均建立了农业产业化基地,增强了这些地区的“造血”功能,带动3000万农民实现增收,增收额达到90亿元。

关注教育事业 做实“千百万”工程

雨润集团在投产过程中,将重点放在技术升级,优化产业布局上。2011年有70家工厂开业,而这些新建工厂的能耗降低41%。在这样的经营理念指导下,集团努力用节约的资源向社会提供更多的就业岗位。

2008年下半年以来,面对国际金融危机给就业市场带来的压力,雨润着手实施“百千万工程”,力争在三到五年内,建设100个农业产业化基地,覆盖全国1000个乡镇,这将直接吸纳30000名返乡农民工就业。如今,集团遍布全国的工厂已经覆盖了饲料、养殖、屠宰、精深加工、销售等各个环节,形成了完整的产业链条,已从多个方面带动了农民增收致富。

与此同时,集团还十分关注教育事业发展,累计捐赠1亿多元在南京大学、东南大学等多所高校设立助学金,帮助贫困学子完成学业;启动“大学生村官培养示范工程”,出资1000万元与宿迁共建大学生村官人才、创业和培训基地,鼓励大学生创业,培养大学生村官成才,每年提供200个就业岗位,解决部分大学生村官聘期届满后的就业与出路问题。据统计,目前雨润每年招聘的大学生以20%的增幅提升,今年将达到4300人左右,已在全国提供11万多人就业。此外,集团还建成拥有一个国家级重点实验室、一个博士后工作站和一个院士工作站。

承担社会责任 促进社会和谐发展

2008年5月,震惊世界的“5.12”四川汶川特大地震发生以后,雨润集团向灾区共捐赠超过3000万元,其中2500万元“绵竹雨润紫岩中学”已于2009年12月竣工,千名师生已搬进崭新校舍。同时,雨润还积极响应援建号召,在绵竹投资45亿元兴建建设现代化屠宰加工项目,带动农民增收致富,增加灾区就业,拉动灾区经济发展。

正如雨润集团董事局主席祝义材所言,多年来,雨润集团在发展道路上,始终不断承担社会责任,社会先受益,企业再发展,这样的企业才能真正做成一流企业。如今站在国际竞争平台之上,不仅要面对企业本身新思路、新体制、新动能的全面开拓,更要面对强大的国际竞争对手,在资金、技术、管理等各方面,雨润不断推陈出新,向多元化经济领域大步迈进,为实现中国民族产业的真正崛起和恒久兴盛而贡献力量。



百家石化中小企业 考察宁夏

□ 郁红 李明忠

作为积极承接东部产业转移的主阵地,宁夏的桥头堡作用凸显。6月29日~7月1日举办的全国中小企业宁夏行活动,吸引了近百家石化中小企业到宁夏考察对接,把宁夏这块石化产业建设热土与中东部的中小企业发展需求连接了起来。据中国化工报报道,企业考察后,认为宁夏丰富的资源和土地价格非常具有吸引力,尤其对当地石化中下游项目及物流服务业产生了浓厚兴趣。

本次活动重点考察的宁东能源化工基地是宁夏重要的经济增长极。宁东能源化工基地管委会副主任杨宏岳对宁东基地及其煤化工下游产业概况的介绍,引起了近百家石化中小企业的关注。据介绍,宁东基地的煤炭探明储量为295亿吨,远景预测资源量1394亿吨;基地综合电价0.466元/千瓦时,土地价格为24万元/亩。

参与考察的企业表示,这里的煤、电和土地价格都非常诱人,是一块投资热土,来此投资不仅可以大大降低生产成本,还能扩大企业规模。甘肃省八一磷肥厂经理杨秀武表示,他们在甘肃的发展空间已很有限,而到宁夏投资则有广阔天地,又能给当地农民提供优质低价的产品。

企业代表普遍认为,现在国内外大环境及化工发展形势都比较复杂,企业对投资方向的选择很慎重。中小企业可以凭借自身技术、管理等优势,结合宁东资源优势,参与石化产业下游项目建设,既有利于自身发展,又能助力宁东基地延伸产业链,是双赢的选择。

中小企业还对宁东基地的物流、服务等方面给予了关注。中山华联科贸有限公司相关负责人表示,通过考察发现,宁东基地在物流方面是短板,相关企业可以围绕煤化工及下游产业开展物流业务,将有很大商机。