



诚招地市级以上区域营销专员
网址: WWW.daoguang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

“安多牧场”生态厨房落地首都



王志荣致辞



“安多牧场”主题餐饮店开业

投资成立安多牧场(北京)餐饮管理有限公司,是甘肃安多集团继安多牦牛、藏羊产品推向北京市场之后隆重推出的“安多牧场”主题餐饮品牌管理公司。将高原牧场生态厨房落地首都,旨在面向全国以及世界,推广绿色、健康的“安多牧场”系列原生态肉食产品,传播“健康源于自然”的健康饮食理念和践行“爱国、创新、包容、厚德”的北京精神。

——甘肃安多投资(集团)公司董事长王志荣

□ 本报记者 何沙洲

通讯员 石海燕 邓春发

近年来,频频发生的食品安全问题让越来越多的消费者开始关注食品安全与饮食健康问题,人们的饮食观念也从建国初期的“吃饱”到改革开放时期的“吃好”到现在的要“吃健康”,这一消费观念的更新,不仅是对餐饮行业的更高要求,也是对食品生产企业的严格要求。

在这样的背景下,来自青藏高原的安多投资集团和他们的“安多牧场”牦牛、藏羊肉产品在今年4月举行的“2012北京市餐饮业行业年会”上成为了200多家与会餐饮企业关注的焦点,安多集团当选“北京市餐饮业优秀供应商”。

7月21日上午,北京市朝阳区北土城元大都酒吧街西-5号,随着联合国前副秘书长冀朝铸,甘肃省政

副秘书长、驻北京办事处主任刘天明,甘肃省甘南州政协副主席、驻北京联络处主任丁目提,中国烹饪协会副会长汤庆顺,中国农业科学院牧研所研究员博导孙宝忠,中共夏河县县委书记唐志峰为“安多牧场”主题餐饮店北土城店“开业剪彩,安多集团和他们的“安多牧场”牦牛、藏羊肉再次成为首都餐饮业和首都广大消费者关注的焦点。

安多集团历经近40年的发展已成为甘肃省重点企业,甘南州支柱企

行销企划 | Xingxiao Qihua

新福克斯“密码”创意引网友围观

□ 向北

新福克斯的“开启城市密码”互动活动近期引来许多网友的围观,不少网友更是被其中的智力性通关答题环节所吸引,如“北京篇:东四有人家,八九不离十,烤翅满天星,五郎逐客令”、“上海篇:五个椭圆形拼出一朵美丽的蝴蝶兰,它会带你去仙乐缭绕的文化场所”等。通过线上破译密码过关,再到线下驾驶新福克斯体验各个城市具有特色的地点,新福克斯创新性地实现了一次“密码”互动活动。

“在上市期间,新福克斯与目标群体之间的沟通存在这么一个递进关系——科技、人、生活,用智能科技诠释目标消费群的生活方式。之前,媒体深度试驾活动已让新福克斯行业领先的科技深入人心,为了进一步强化新福克斯与大众在生活层面的情感链接,以及提升新福克斯的认知与美誉度,长安福特启动了此次“开启城市密码活动”,长安福特马自达汽车公共事务部总监王建辉这样说。

此次新福克斯“开启城市密码”活动的核心创意是“城市中的密码”,旨在传递新福克斯和其目标消费者生活方式的三大共同点:过瘾、智能



和品质,让目标消费者感受到新福克斯定位与自己的价值观息息相关。为了抓住目标群体的心理特性,新福克斯首先把“智能科技、过瘾驾驭、卓越品质”的三个优势转化成对城市生活的三种感受“过瘾的生活玩乐”、“智能的城市构建”和“高品质的城市文化”,制造价值认同感;然后再设置具有一定难度的密码,激发目标群体的挑战欲望和参与兴趣,如从趣味性、悬念性、智能性三个维度,将水立方、上海科技馆等具有特性的地点设计成“城市密码”;同时为延长活动的生命力,此次活动也在互动周期与传播上做了不少文章。首先将城市密码分成“过瘾、智能和品质”三个波次发布,以周为密码互动周期,每周都让网友掀起破译热潮;其次是传播资源的整合运用,充分整合网络媒体、微博、视频、bbs、问答平台以及传统媒体。

此次活动不仅有线上的互动,还进行线下活动的配合,最终实现线上与线下的贯通,即网友通过线上破译密码环节赢得参与线下城市探索的机会。线下的城市探索活动主要是将网络互动中北京、上海等六个城市的密码地点,设计成自驾探索路线,邀请城市名人、平面/网络媒体、网络意见领袖以及在线活动获奖消费者组成城市探索队,逐一探索城市中的密码地点。另外,新福克斯这边也将线下探索活动的花絮及时放到了网上,形成了线上的二次传播。

由于此次活动借助了新福克斯上市的东风,因此活动伊始就赢得网友的主动关注;同时,活动本身也积极地运用社会化媒体营销、视频营销等进行主动推广,最终取得了非常不错的成绩。据悉,新福克斯“开启城市密码”活动上线1个月时,活动平台浏览量就将近17万人次、过万人次参与破译密码活动;活动话题在微博平台上共主动产生517463条微博等。“公关的创意首先要围绕一个有话题性的策略主题,寻找与目标群体的心理契合点,才能形成网络上的共鸣效应;网络公关还需要符合消费者的网络使用习惯,这样才能创意出大家喜欢、乐于参与的活动形式”,王建辉这样总结公关活动的经验。

新华都拟5年内开100家运动品牌店

新华都日前表示,公司全资子公司“英特体育(福建)有限公司”已于近日取得名称预核准,注册资金为5000万元,该子公司将开设 INTERSPORT(英特体育)品牌的零售体育用品专卖店。

新华都董秘龚严冰表示,相关运营团队已经组建完毕,并正在积极地进行前期选址,目前也已取得部分储备网点。经过与英特体育多次沟通,公司拟在未来5年内开设不少于100家门店,第一阶段的门店将主要位于广东和福建两个省份。



今年,新华都与英特体育签订了《主特许经营协议》和《独家品牌许可协议》,新华都将接受英特体育的许可,开设 INTERSPORT 品牌的零售体育用品专卖店。

另据记者了解,目前一些国内知名

的体育品牌企业也正在与英特体育进行磋商,谋求进入国际市场等方面的合作。如若英特体育和这些国产品牌达成合作,这对英特体育(福建)有限公司而言,无疑也是一重大推动。(证券时报)

西部当选 雄厚资金 CCI 成功千万里 融资零距离 雄厚资金支持各类项目融资借款,两百万起贷,可免抵押,个人、企业不限,地域不限,手续简单、审批快、利率低、放款迅速。 电话:028-68000368

“作为食品行业企业,我们必须向老百姓提供‘健康的、安全的、自然的’食材与食品,我们必须对消费者的饮食安全与国人体魄的强健负责。”安多集团董事长王志荣在“健康源于自然”的致辞中说,“我们从藏区来到这里,为首都人民送来了一直以来处于高原的人享受的天赐美食牦牛肉、藏羊肉。”

据介绍,牦牛终年野外生长,采食自然牧草,对于藏族人民来说,牦牛是与人与天共生的神来之物。在藏区,人们以牦牛肉为主食,以牦牛皮毛为衣,以牦牛奶为饮,以牦牛为运输工具,他们的生活离不开牦牛,所以在藏区牦牛素有“高原之舟”的赞誉。在藏区有谚语说:“牛吃草药我吃牛,无病无灾药不求”,在缺医少药的高原地带,藏区人拥有的健壮体格跟他们以牦牛肉为主食的饮食结构是分不开的,可见牦牛肉的养生价值。

“在注重饮食健康的港澳和欧洲市场上,牦牛肉一直被誉为‘肉中之冠’,前来朝贺的农科院肉牛专家孙宝忠教授说:根据我们目前的调研,青藏高原的牦牛肉当属目前肉食品中可遇不可求的真正的生态食品”;以做清真菜著名的烹饪界终身成就奖得主艾广富老先生则说:《吕氏春秋》记载:“肉之美者,牦象之肉”,就说是上古时代牦牛肉就已经是人们的餐桌上稀有的美食;年轻的时候就听师傅说,牦牛肉位列三牛之首,是可遇不可求的上等食材,我做了一辈子牛羊肉菜,直到今天才遇到真正的牦牛肉。”

“安多集团做为安多藏区企业,利用草原优势畜牧资源,从开发牦牛、藏羊肉食品开发到从事餐饮业,带给北京市民健康、安全的肉食品 and 传承具有藏区特色的饮食文化。”中国烹饪协会副会长汤庆顺对安多集团从事餐饮业寄予厚望,并对安多集团加入北京餐饮业表示热烈欢迎。

芒果再投8000万 加码价格战

□ 程铭

经过一个月的短兵相接之后,三大在线旅游预订商(OTA)携程、艺龙、芒果之间的贴身肉搏进入了更为激烈的第二季。记者获悉,芒果网从8月初起,再投入8000万元,展开第二轮促销攻势。业内人士分析认为,携程、艺龙对凶猛的价格战已经初显疲态,意欲收缩,芒果网加大投入挑起第二轮价格战,进攻意图非常明显。

这场开始于6月底的在线旅游价格战,最初的导火索就是芒果网抛出“8000万元的酒店预订补贴”计划,在线旅游龙头携程随即一改“不团购、不做价格屠刀”的作风,高调宣布“5亿美元大促销”计划,推出“酒店团购直减10%”活动,常规酒店业务“全场经济型酒店返现30元”促销,持续一年。艺龙随后跟进。三大在线旅游巨头酣战牵动了整个行业的神经,淘宝网也在7月中旬启动规模庞大的在线旅游促销。

据业内人士透露,迫于资本市场压力,携程、艺龙的促销均相对谨慎,不敢全力血拼。芒果网酒店部总经理高文表示,价格战带来的直接影响是刺激了整个在线旅游市场的扩容和增量,同时必然拉低了整个行业的利润率。

《诚信载道》连载二十

□ 魏建国 著

(接上期)

(四)做到“四不让”

打造形象精致、运行精细、方法精密、信息精确的“诚信机场”形象,就要努力做到“四不让”:

不让旅客在乘机时感到不方便,不仅从办理值机手续、安全检查上给旅客热情服务,更要从旅客的实际需求全方位地为旅客提供服务。

不让旅客在候机时感到不踏实,要求工作人员不仅要有高超的服务技巧,更要工作到位。

不让旅客在昆明机场受到冷遇,要求职员在全心全意为旅客服务的基础上,多问一问、多想一想、多看一看,多帮一帮。

不让一名工作人员感到为旅客做事不值得,要求工作人员有无私的奉献精神。

同时,还要做到“三个一”,即业务一口清,要求工作人员熟练地告知旅客相关的法律法规和规定及乘机所需注意的事项;解答一遍明,即对旅客提出的咨询和问题的解答,按相关规定,简明准确,易懂易记;帮助一次成,即对旅客所需的帮助,服务要一次到位,避免旅客往返

(五)落实“五实”作风

创建诚信机场,重点要树立“五实”作风求实效。

一是情况要摸实。切实弄清楚旅客所思所想,潜心分析旅客心理特点,找到服务工作着力点。

二是道理要讲实。各窗口单位要在出现航班不正常等情况下,站在旅客的立场上,换位思考,积极协调,主动做好服务工作,向旅客说明实情,赢得旅客理解。

三是工作要做实。采取措施,杜绝机场范围内各单位为原因影响航班正常率,进一步改进完善航班不正常情况下的服务预案,主动帮助旅客解决实际问题,为旅客办实事、办好事,以最直接、最有效的服务回报旅客。

四是措施要抓实。将各项服务工作制度、措施和标准,始终贯穿于服务工作中,优化服务流程,确保服务工作有实效。

五是意见要落实。对旅客提出的改进性意见和对服务不满意的地方及时时进行整改,切实提高服务质量。

(六)奉献“六心”服务

创建诚信机场,关键是要诚信服务,融入真情。北宋思想家张载说:“诚善于心之谓信。”在酒店行业中,六星级属于“超星级”的范畴。昆明机场在服务工作中也要提倡“六心”级服务,但我们是“热心”、“用心”、“倾心”、“爱心”、“细心”、“耐心”的“六心服务”,要求服务人员牢固树立“旅客至上”的观念,全身心投入服务工作,以诚相待,规范服务用语,强化服务意识,想旅客所想、急旅客所急,把旅客的事情当做自己的事情,把旅客的困难当做自己的困难,诚心诚意地为旅客排忧解难,以真情与旅客交流,让旅客们感受到一份愉悦和温馨,为旅客创造一个舒适愉快的

(待续)

