

中国食品周刊

FOOD WEEKLY

协办:中国食品工业协会全国食品行业品牌价值评估暨品牌发展大会组委会协办

广告热线:028-68551386 新闻热线:13908058548 电子邮箱:1722428646@qq.com

2013年10月25日 星期五 主编:李国政 编辑:李晓虎 版式:张彤

企业家日报

ENTREPRENEURS DAILY

9

保健酒赢在销售力——劲牌六十年发展新观察

■ 本报记者 许强 李国政

日前,记者在第89届全国糖酒会上获悉,受“三公消费”限制政策、勾兑门等因素影响,2013年中国酒业消费锐减,只有保健酒“一花独秀”,市场前景看好,保健酒第一品牌劲牌公司2013年前三季度实现了销售增长超20%的骄人业绩,引领了保健酒业突飞猛进。业内人士称,劲牌公司持续增长源于锻造了称雄市场的产品力、销售力、宣传力,其中,销售力是跨越市场栅栏的突破口。

构筑销售力,劲牌反腐成利器

廉政就必须反腐,反腐才能廉政。“反腐倡廉”一般是作为党风廉政建设的行动纲领,但是记者了解到,“反腐倡廉”也成为劲牌公司纯洁营销队伍,提高销售力的主要手段之一。劲牌人认为:“腐败是劲牌公司最大的危机,而营销腐败是一个非常重要的方面,很多企业是因为营销腐败导致了整个企业的毁灭。”

据劲牌公司副总裁王楠波称,受社会风气影响,劲牌的营销队伍中也有极少的销售员抵挡不了社会诱惑,缺乏职业操守,受到严肃处理。仅2013年上半年就处理了三起严重违纪事件:1、湖南岳阳某销售员向销售商以销售权调整为由进行勒索;2、新疆乌鲁木齐某销售员向广告商索要回扣;3、西北办一位在公司服务了24年的老营销经理违反文明合作条约,多次向经销商借款,时间长达几年。违纪者现已经被公司辞退或者警告。据统计透露,2012年8月—2013年8月

经营年度,劲牌营销中心共收到投诉28例,其中违反廉洁行为、工作作风的共9例,辞退营销经理7人、降级1人、留岗查看3个月1人。

相对于庞大的劲牌营销团队,违纪者虽寥寥无几,但是也引起了劲牌高层的高度重视和担忧,为了避免危机发生,劲牌高举“反腐倡廉”的旗帜,树立了正气,纯洁了营销队伍,从而提高了营销团队的战斗力。

构筑销售力,劲牌打造精诚团队

王楠波透露,选人、用人、留人是保健酒渠道建设的关键。目前,劲牌营销的基层团队6000多人,人员并不饱和,极少的区域市场处在一个招聘新人、流失、再招聘新人、再流失的恶性循环之中,虽然劲牌在全国市场基层销售人员整个离职率不算高,但这的确不符合劲牌公司的用人理念,容易出现問題,必须及时纠正。

王楠波称:“一切问题的根源都是因人而起,一个有向心力、战斗力、执行力和凝聚力的团队是一切工作的基础。所以,我们营销管理部近期也出台了一些针对基层销售人员的招人、育人、留人的一些方案 and 规定,公司为他们提供了三个通道,一是可以参加公司总部一年一度在全国市场的营销团队选聘,二是为公司服务20年,且思想品行较好,符合软实力要求的,未来可以申请县级新品的代理权;三是未来可以继续在本职岗位上工作,做到类似于欧美“空奶”的年龄,



而不仅仅是吃青春饭。另外,在制度上,无论是文明合作条约、经销合同还是员工行为准则,这些必须有两个前提,一是以人为本,二是公平公正。同时,在过程管理上我们也要强化,在团队管理中我们倡导过程为主、过程量化,在激励时要多表扬少批评、多肯定少指责。”

劲牌公司致力于打造精诚高效的营销团队,这个团队的所有成员必须认同劲牌的核心价值——正,即“为人正直,弘扬正气”,说实在话,办实在事,做老实人。员工要努力提升四项基本素质:一是身体要健康,二是心态要阳光,三是道德品质要高尚,四是要有过硬的专业技术水平。做一个有爱心的好人,做一个正直的人,做一个有理想、有抱负的人,做一个与劲牌事业共同成长奋斗的人。劲牌拒绝“个人英雄主义”,弘扬“团队合作精神”,每个人都需融入团队中,尽职尽责。在这种理念指导下,劲牌已经拥有了一只6500多人的精诚营销团队,为打造劲牌销售力夯实了牢固的基础。

构筑销售力,劲牌创新渠道模式。

相对于其他酒业,保健酒渠道建设相对

滞后,渠道模式多是从白酒市场上照搬而来,因此,保健酒渠道模式一直是制约保健酒的短板。劲牌代理商林育民告诉记者,在代理保健酒之前自己一直是经销白酒的,代理保健酒后自然而然地利用了白酒的渠道和营销模式。随着时代的变迁,市场在变,保健酒业也在变,渠道模式也要与时俱进,不断创新。

那么,保健酒模式如何创新呢?王楠波称,目前劲酒渠道体系中一个突出的问题,就是全国销售商积极性不高,销售渠道体系缺乏活力,所以必须大力整治、创新,用做快消的方式经营渠道。他透露,保健酒未来的渠道模式创新主要发力在以下三个方面:一,未来保健酒会有更多与卖场直接合作的可能,目前劲牌只有在中百是直营的;二是加大电商运营力度;三是实行体验式营销。国外很多名酒进入中国首先做的就是品鉴和体验,体验营销是未来保健酒一个营销趋势,最有竞争力。

一位不愿透露姓名的酒业官员告诉记者,中国保健酒虽发展迅猛,但未开发的市场还很大,问题不在产品而在营销渠道建设上,只要销售力上去了,保健酒市场还会有很大的拓展空间。

农业部专家:吃转基因食品致绝育属造谣

有媒体报道称,吃转基因食品会“致癌”、“绝育”,种植转基因作物会导致土地报废。近日,农业部官网刊登文章,对于转基因方面的部分媒体报道进行澄清,专家称,关于吃转基因食品会导致“绝育”的说法纯属谣言。

疑问1:转基因食品导致土地报废?

有观点认为,吃转基因食品会“致癌”、“绝育”,种植转基因作物会导致土地报废。对此,中国农业大学食品科学与营养工程学院院长罗云波说,这些都是被反复炒作的言论,以前也都多次被澄清过。罗云波说,关于法国教授用转基因玉米喂食大鼠产生肿瘤的试验,欧洲食品安全局已彻底否定了其研究结论;中国消费转基因油的区域是转基因发病集中区的言论,因没有流行病学调查,当时就被医学专家所否定;关于我国种植转基因作物导致土地报废的说法也早已被澄清。事实上,我国转基因棉种植区地力稳定,产量正常,关于吃转基因食品会导致“绝育”纯属造谣,因为广西从来没有种植和销售转基因玉米,迪卡玉米不是转基因品种,谣言提及的《广西在校大学生性健康调查报告》根本没有涉及转基因问题。

疑问2:非得在主粮上发展转基因?

转基因粮食到底有什么好处?中国目前还没有商品化种植转基因主粮,记者向美国中部“粮仓”伊利诺伊州滑铁卢的一位农场主了解情况。肯尼斯·哈特曼今年种了728公顷转基因玉米、486公顷转基因大豆。他认为,转基因作物是抗虫或抗除草剂的,农药用量比以前少多了,土地更干净,也不用翻耕。转基因玉米不会因为被虫咬发生霉变,从而产生黄曲霉素,比非转基因玉米更安全。

“前几年这里还有不少农民种植非转基因大豆,但现在全州几乎99%的农民都转而种转基因大豆了。”肯尼斯说。

中国工程院院士、中国农业科学院副院长吴孔明认为,我国18亿亩耕地,即使在去年粮食“九连增”的基础上,仍进口了5800多万吨大豆,加上大米、小麦、大麦、油菜等,大概是8000万吨,折成耕地则需要8亿亩左右。如果不大力发展转基因技术、保证粮食自给,可能将不得不放弃油料、棉花等一大批作物的安全。

疑问3:美国控制中国转基因市场?

作为全球第一个获准商业化种植转基

因作物的公司,美国孟山都公司被不少人认为,已用生物技术控制全球转基因作物种植市场。今年我国农业部批准进口的三种转基因大豆产品中,有两种是孟山都开发的。一些人担心,孟山都要“占领”中国市场了吗?记者向孟山都公司总裁贝格曼了解到,目前孟山都主要的业务还是在美国本土,约占销售额55%;在亚太区的业务仅占6%。据作物国际协会生物技术法规主任里查德介绍,一个生物技术产品研发的平均成本高达1.36亿美元,周期长达13.1年。因此,只有像孟山都、先锋种业等跨国公司才有这样的研发实力。

疑问4:美国人自己不吃转基因食品?

记者向美国农业部部长顾问霍兹曼进行求证。据霍兹曼介绍,美国的玉米和大豆超过90%都是转基因的,其中20%的玉米和40%的大豆用于出口,其余都用于本国消费。美国市场上约七成加工食品都含有转基因成分。至今为止,美国没有发生过因食用转基因食品产生的安全事件。

霍兹曼说,从联邦法律来看,转基因食品如果和传统食品在营养方面没有实质性变化,则不需要专门标志。由于上市产品都通过了美国农业部、食品和药物管理局、环境保护署三个部门最长达3年的严格审核,

安全性已有充分证明,至于是否是转基因食品与其是否安全没有关系,所以无需在标签上额外提示。

疑问5:欧盟对转基因食品“零容忍”?

一种说法认为,转基因农作物的安全性未得到确认,欧盟甚至实行“零容忍”。对此,罗云波说,转基因食品的安全性是有定论的,即凡是通过安全评价、获得安全证书的转基因食品都是安全的,可以放心食用。世界卫生组织以及联合国粮农组织认为:凡是通过安全评价上市的转基因食品,与传统食品一样安全。

据罗云波介绍,欧洲也是转基因产品进口和食用较多的地区。1998年,欧盟批准了转基因玉米、油菜、大豆、土豆等在欧洲种植和上市,绝大部分都是用作食品。2012年西班牙、葡萄牙、捷克、斯洛伐克、罗马尼亚5个国家批准种植转基因作物。(新华网)

链接名词解释——转基因食品

利用现代分子生物技术,将某些生物的基因转移到其他物种中去,改造生物的遗传物质,使其在形状、营养品质、消费品质等方面向人们所需要的目标转变。以转基因生物为直接食品或为原料加工生产的食品就是“转基因食品”。

式,在一定时期内对解决中间环节费用过高的问题有积极作用,但同时也导致屠宰企业、配送商、零售商之间生猪产品质量安全责任不清。“代宰制”经营模式还衍生出配送环节的中间配送商,这些人凭借配送优势地位,容易垄断市场。

未来,优化升级后的24家定点屠宰企业有能力实现产销一体化经营,推行生猪“产销对接”模式——由生猪屠宰厂与经考核达标的生猪养殖基地签订定向供应协议,确保生猪来源的质量安全。推行肉品流通“厂直配”模式,实行购猪、屠宰、检验、监测和配送服务一体化,减少中间环节,由中间商操控的“代宰制”经营模式将消失,市民吃上放心肉更有保障,广州市民买到问题猪肉可以直接找这24家定点屠宰厂(场)。

据透露,广州下一步将紧锣密鼓跟进对屠宰厂进行改造升级,建设区域性肉品冷藏配送中心,还将鼓励屠宰厂、肉类加工配送企业建设品牌店、直营店、专卖店等销售终端网点,分步推行冷链销售。(广州日报)

山东4592万亩玉米“丰产归仓”

近日,山东省秋收工作已近尾声,玉米收获面积4592万亩,比去年增长32万亩,实现了丰产丰收和颗粒归仓。今年山东秋粮能够克服旱情等灾害,取得良好形势,主要得益于五个方面的原因。

一、构建了完善的政策支持体系。今年,山东粮食直补和农资综合补贴标准每亩达125元,比上年增加5元;加大了对粮食生产大县、农技人员、种粮合作社及种粮大户的表彰奖励力度。拿出2000万元,在20个县实施了玉米“一防双减”。二、科技支撑能力不断增强。今年重点推广了郑单958等优良品种,良种覆盖率达100%。新推广“一防双减”技术,此项技术在玉米大喇叭口至雌穗萎蔫期,一次施药可兼治多种病虫害。三、高产创建成增收强力引擎。山东大力推进整县、整乡粮食高产创建,万亩玉米高产创建示范片由2008年的16片增加到343片。四、抗灾减灾措施得力,建立完善了灾前预警、灾中指导和灾情调度工作制度。省农业厅与气象部门配合,及时下发灾害预警信息;发生灾情后,坚持第一时间到达受灾地点,指导现场救灾;建立24小时值班制度,对灾情及抗灾减灾情况一日一报。五、机械化收获力保玉米颗粒归仓。作为全国率先实现小麦玉米全程机械化操作的省份,山东今年秋收期间上阵各类农业机械约260万台,其中玉米联合收获机约7万台,机收率达96%以上。



至尊红茶 御芽天骄



联系电话:0830-5600777;13708284797

广州:优化调整牲畜定点屠宰场,买到问题肉追责企业

未来,广州市民买到问题猪肉可以直接找到定点屠宰企业。广州市工商局10月23日公布了全市24家牲畜定点屠宰规划选址,广州市民的吃肉问题,不久之后将从现有的55家牲畜定点屠宰场,交由优化调整后的24家企业承担。

优化升级后的24家定点屠宰企业每天可为广州街坊供应26000头生猪;同时,定点企业更有能力实现生猪的“产销对接”,代宰制将因此自动消失,市民吃放心肉更有保障。

4A屠宰场花落白云番禺

记者23日从广州市工商局了解到,广州现有牲畜屠宰场55个,其中有51个生猪定点屠宰场。目前,市场上生猪日供应量平均为19000头,此番调整后,广州全市每天的供应量可达26000头。

按照牲畜定点屠宰规划,广州将在白云区形成2家,番禺区形成1家达到国家《生猪屠宰企业资质等级要求》AAAA级标准的

现代化生猪定点屠宰加工中心,主要供应中心城区,并辐射全市。按照每家4A级生猪定点屠宰加工中心日屠宰量约4000头的标准,以上3家屠宰企业每天可为广州市民供应12000头的生猪产品。

15家达到国家《生猪屠宰企业资质等级要求》AAA级标准的区域性生猪定点屠宰场是:花都区4家、增城市3家、白云区2家、番禺区2家、南沙区2家、萝岗区1家和从化市1家,主要供应所在的区、县级市,以及作为市中心城区生猪产品供应的补充。按照每家3A级生猪定点屠宰加工场日屠宰量近1000头的标准,以上15家屠宰企业每天可为广州市民供应14000头左右的生猪产品。

对无法通过配送和设立肉品批发点解决肉品供应的边远乡镇、农村地区,《方案》规划适量小型生猪定点屠宰点,仅负责供应本地市场。规划2家牛(白云区、番禺区各1家)和2家羊定点屠宰场(白云区、番禺区各1家),保障全市牛、羊肉品供应平稳。同时,保留荔湾区、白云区各1家乳猪定点屠宰场。