

“寻找文化的血脉”中国文化名酒复兴之光 大型系列采访活动走进道光廿五

9月27日上午,“寻找文化的血脉·走进道光廿五关东文化主题论坛”在辽宁锦州举行。此次论坛是“寻找文化的血脉”中国文化名酒复兴之光大型系列活动走进道光廿五的核心环节。

中国商业文化研究会副会长官克石,北京大学文化资源研究中心主任、生活方式研究院联席院长、北京大学教授、博士生导师张颐武,《中华工商时报》总编辑李忠春,中央电视台农业频道总编辑赵泽楷,著名文化学者、央视百家讲坛主讲人、锦州市楹联家协会主席孙丹林,著名白酒营销专家王传才,华夏酒报总编辑秦书尧以及新闻媒体记者、酒业知名经销商代表、大专院校学生代表、道光廿五集团员工代表等200余人出席了本次论坛。

论坛期间,与会专家学者就道光廿五悠久酿酒历史、关东酒文化、东北酒振兴发展以及文化主导酒业未来发展等话题展开了精彩论道。

官克石从商业文化角度解读寻找文化血脉的意义,在他看来,文化是企业之魂,优秀的企业文化必然出自优秀的文化企业。道光廿五作为国内较早进行文化挖掘、梳理和打造的企业,拥有值得行业学习的企业文化,而在文化大发展的今天,谁拥有厚重的历



史文化底蕴、优秀的企业文化,必将在激烈的市场竞争中傲立潮头。

张颐武以“关东文化的商业价值及其对

中国文化复兴的时代意义”为题发表主题演讲。张颐武表示,关东文化作为中华文明的重要组成部分,其独特的区域文化特点对于当

前中国文化复兴有着重要现实意义。无论是东北老工业基地的振兴,还是东北酒类产业的崛起、酒文化的振兴,都需要关东文化的支撑。

此外,孙丹林教授从关东文化发展与创新方面,结合道光廿五进行了翔实的解读;王传才从白酒产业发展趋势、营销变局以及文化发展的角度,对道光廿五新一轮发展提出了突破的方向。

据了解,“寻找文化的血脉”中国文化名酒复兴之光大型系列采访活动,是由中国商业文化研究会、中国酒类流通协会、华夏酒报社联合主办的酒类行业大型主题活动,旨在顺应并推动中国酒业文化复兴的大趋势,充分挖掘优秀酒类企业的文化内涵价值,极大提升文化名酒品牌的行业影响力和市场认可度,将其文化底蕴优势切实转化为市场竞争力。

论坛上,为表彰道光廿五集团多年来在关东文化实践方面的卓越贡献,中国商业文化研究会、中国酒类流通协会、华夏酒报社联合授予道光廿五集团“关东文化酒类地标品牌”称号。与会专家表示,伴随着道光廿五二次创业战略的推出,其将爆发愈发强大的市场张力,将在引领东北酒类产业崛起、文化名酒复兴方面发挥更加重要的价值和作用。(道外宣)

小米如何成为站在台风口的猪

创业4年,在业界的争议声中成长的小米,被解读为“用互联网思维颠覆传统企业的游戏规则”。

它开创了一个新的品类“互联网手机”,掀起了互联网企业做手机的热潮,但它的商业模式不靠硬件,而是靠服务赚钱;定位发烧友手机并形成了独特的粉丝文化;而每年它的身价都在“三级跳”,从2.5亿美元到现在的百亿美元估值。截至目前,创业4年,小米已经实现超过600亿元的营收。

小米董事长雷军曾表示,小米的成功最重要的是遇到了一个“台风口”,而这个“台风口”就是一头猪都能飞得起来的“台风口”。

如果把小米比作站在风口的猪,行业大势是“台风”,用户的参与则让这股“台风”变成了“超级台风”。

不花一分钱打开市场

几乎是一夜之间,传统企业不得不赶趟取经“互联网思维”,而谈到当初小米选择新媒体营销,黎万强坦言,这是“被逼出来的”。

小米创业初期,黎万强带队启动小米第一个项目MIUI时,雷军曾问他,“你能不能不花一分钱做到100万用户?”

不花钱怎么能拉到用户?唯一的办法就是在论坛里做口碑。重压之下,黎万强带领团队泡论坛、灌水、发广告、“人肉”寻找资深用户,并从中选出100个作为超级用户,参与MIUI的设计、研发和反馈。这100人成为了MIUI最早的一批“米粉”。

特别是,当时的小米是全新的品牌,“没有钱,没有媒介,没有广告投放。没办法,我们只能死磕新媒体。”黎万强说。

于是小米只能拼命在论坛和微博上想办法,一方面,选择熟悉的论坛进行操作,来沉淀老用户;与此同时,当时微博刚刚兴起,小米开始研究微博的玩法,逐渐找到了一条以互联网方式做品牌的路径。

消费者也是生产者

如何构建用户的参与感?黎万强的总结是三个战略和三个战术,在小米内部称为“参与感三三法则”。

三个战略是做爆品、做粉丝、做自媒体;三个战术是开放参与节点、设计互动方式、扩散口碑事件。

举个例子,在MIUI团队只有20多人时,在小米论坛上,用户常常争论甚至决定产品的创新方向或功能的增删。小米公司为此设立了“爆米花奖”,次周的周二,根据用户对新功能的投票产生上周做得最好的项目,然后给员工奖励,颁发“爆米花奖”,设计师的姓名和获奖照片都会公布在论坛上。

这也意味着整个产品设计过程的透明化与大众化,“当一个产品经理和工程师负责的功能被用户吐槽甚至大骂的时候,不用开会不用动员,他们自然而然地会加班加点全力改进。”黎万强介绍说。

小米可以复制吗?

一千个人口中有一千种“互联网思维”,但在“言必称互联网思维”以及相似的打法之下,效果却可能千差万别。

“究其原因主要是只照搬战术而没有从战略上深度思考,对于用户而言,战略如冰山之下看不见,战术如冰山之上更可感知。”黎万强分析称。

而在商业模式上,和传统的手机靠硬件赚钱是一锤子买卖不同。最初做小米手机时,把它当做一个互联网产品来看,未来手机整个的生态圈,硬件贴近成本并不赚钱,但是可以凭借硬件的增值业务来挣钱,比如说硬件的配件、软件云端的服务和应用渠道的分发等。(一裁)

2014 湖北生猪定点屠宰企业开放日 走进武汉双汇

■ 本报记者 李代广

近日,湖北省畜牧兽医局举办了以“放心肉既是产出来的,也是管出来的”为主题的“2014湖北屠宰企业开放日”活动,部分省、市人大代表、政协委员、市民代表和媒体记者共计60余人参观了武汉双汇公司。

60余名代表先后参观了武汉双汇公司的屠宰车间、分割车间、深加工车间以及污水和无害化处理现场,现场观摩了生猪屠宰流程。双汇公司相关负责人表示,目前武汉双汇投入大量检测费用,已实现了“瘦肉精”在线头头检测,坚决不让一头“问题猪”流入工厂。

湖北省畜牧兽医局副局长易俊东表示,类似武汉双汇公司这样的大型屠宰企业,动物卫生监督部门都实行驻厂监管和办公,直接抽检和指导生产流程。

易俊东表示,确保畜产品质量安全,让老百姓吃的更加放心、安心,畜牧人永远在路上。此次组织消费者参观规范屠宰企业,就是为了给他们吃颗“定心丸”。

中泰访远东共叙友谊 畅谈发展

10月6-7日,新疆维吾尔自治区党委候补委员、新疆中泰(集团)有限责任公司党委书记、董事长王洪欣率新疆中泰化学(集团)股份有限公司副总经理兼董事会秘书范雪峰、副总经理杨江红、阜康能源总经理冯文军、华泰重工总经理冯斌及相关部门负责人一行10余人莅临江苏远东考察交流学习。远东控股集团党委书记、董事局主席、首席执行官、远东大学校长蒋锡培,集团党委副书记、远东智慧能源股份有限公司董事、总经理、首席执行官蒋华君等接待来访。

座谈会上,蒋锡培代表远东对来访客人表示热烈欢迎。智慧能源副总经理兼系统规划中心总经理张新林从“企业概况、业务领域、业绩分布、未来展望”四个层面,对智慧能源旗下上海艾能电力工程有限公司作了详细介绍;集团党委委员、投资人、首席执行官、远东大学执行校长周东俊则从远东的发展历程、企业文化、人力资源管理角度,作了题为《增值心理资本,提升管理效能》的精彩分享。

在互动交流环节,双方领导就集团管控、战略调整、营销模式、市值管理、生产管理、绩效管理、互联网及物联网的应用等方面进行了经验交流。现场气氛热烈、掌声不断。

王洪欣表示,在参观国内特有的远东国际电线电缆体验式博物馆、现代化的生产车间、远东独创的电缆行业电子商务平台及远东龙湾等大气、美观、舒适的地产项目后,受益匪浅,深感在生产研发、现场管理、企业文化等方面需向远东借鉴学习;同时,他充分肯定了远东产品质量与口碑,希望进一步紧密合作,不断寻求新的契机,携手发展。

蒋锡培指出,中泰集团与智慧能源是重要的战略合作伙伴关系,都是有梦想、理想与担当的企业,都将把握历史发展机遇、创造更多价值。他表示,两家企业都在通过发展实业的方式为各自行业发展、社会稳定、国家富强做贡献;同时,他希望远东多学习中泰的管理理念,双方加强交流合作,共创美好未来。

10月7日,中泰集团相关部门负责人对企业流程管控、组织架构、信息化建设、人才培养、品牌传播、企业文化等实操类内容与远东总裁工作部、人力资源部、远东大学、品牌文化中心进行了分享互动。

此次中泰集团来访远东,是继9月1日远东智慧能源股份有限公司与中泰(集团)有限责任公司签约战略合作协议后,又一次深度交流,将为双方合作共赢奠定坚实基础。

远东控股集团首席执行官、远东大学执行校长周东俊,智慧能源投资人、资深副总经理、首席技术官、质量官汪传斌,集团投资人、智慧能源副总经理朱长标,智慧能源副总经理、电缆买卖宝兼电缆网总经理孙录,智慧能源副总经理兼系统规划中心总经理张新林,投资人、高级总监周丽平,投资人、高级总监周俊伟,高级顾问王康新,采购中心高级总监徐铮,投资人、市场总监李海东,投资人、资深营销经理陆敏等参加接待。(张云飞)



●会议现场。

稻花香集团:乘势而上冲刺全年 365 亿

10月6日,稻花香集团召开2014年“中秋大捷”总结表彰暨第四季度工作部署大会,对稻花香酒业“金九月”取得的优秀业绩进行表彰嘉奖,集团董事长蔡宏柱向全体参会人员发出动员令:乘势而上,破冰前行,戮力同心冲刺全年365亿元任务目标。

前三季度,面对经济下行压力增大和日趋严峻的行业环境,稻花香集团以白酒主业为核心,攻坚克难、逆势前行,不断夯实市场网络基础,提升市场竞争力和品牌形象影响力,保持了强劲增长势头,实现营业收入247.73亿元,同比增长69.56%。该集团核心成员企业稻花香酒业更是增势强劲,为集团增长贡献突出,特别是在“金九月”,该公司全力开展“大战中秋”活动,多措并举营销,深挖市场潜力。各市场酒店、商超、团购、流通等渠道全线进发,市场研讨会、“10+10”市场下沉终端销售活动、中秋订货会、联谊会、免费品鉴活动火热开展,市场销售一路走高,8、9月实现回款15.07亿元,实现了“旺季旺销”。

会议现场,共700多人获得现金奖励或香港游。稻花香酒业、关公坊酒业、三麦酒业、有所思食品等四家公司高层管理团队,全体分公司经理、派驻市场联系领导、



●稻花香集团董事长蔡宏柱讲话

业务员代表、抽调赴市场人员代表在大会上表决心,表示将全力以赴完成10月份任务,为集团决胜全年目标任务打下坚实基础。

稻花香集团董事长蔡宏柱对第四季度工作进行了安排部署,他指出,第四季度,集团将乘势而上,以白酒主业为核心,全面



●稻花香酒业高层表决心



●集团各企业有关人员完成任务香港游展示

探讨前沿话题 分享宝贵经验 西部人力资源管理 2014 创新人才招聘高端论坛在蓉举行

■ 本报记者 唐 勃

10月15日,由四川人力资源俱乐部主办的西部人力资源管理论坛2014——创新人才招聘大型高端论坛在成都举行。

在如今互联网的大数据时代,人才的有效招聘已不再局限于传统的招聘模式,企业如何学习将互联网思维用于人才招聘管理,吸引合适、高潜力的人才,以此支持公司战略落地,成为企业急需需要解决的问题。为此,“西部人力资源管理论坛2014——创新人才招聘论坛”揭晓答案。

以“大数据时代的人才的创新招聘”为主题的这次大型高端论坛,围绕大数据时代的人力资源招聘模式、校园招聘创新突破、营销思维助力人才招聘和雇主品牌建设

设、招聘创新的系统化策略、新媒体招聘的有效应用方法和技巧等方面,进行深入探讨和经验分享。笔者了解到,此次论坛汇集多位来自不同行业顶尖企业的资深人力资源专家担任嘉宾,他们将多年实战提炼的独到见解和颇具指导性的经验精彩呈现。演讲嘉宾有:博思格钢铁亚太区人力资源副总裁余伟先生,唐柏咨询副总裁王海(Kevin Wang)先生,北森川渝分公司总经理成沁瑾(jenny)女士,HiAll合伙人姚寅初(Cash Yao)先生,倍得国际资深顾问杨梅女士。他们就招聘技术及趋势、名企招聘实践等议题结合自身的研究与实践经验,进行了具有前瞻性且具体而细致的阐释,并提出了具有建设性且极具特色的应对解决之道。

此次论坛汇集了制造、金融、汽车、IT、互联网、零售、医药等行业的人力资源高管350人,共同探讨行业前沿话题,分享宝贵经验。本次论坛力邀权威专家、行业翘楚共同探讨创新人才招聘的思路和绝招,演讲嘉宾结合时下最新招聘方法和战略思路,带来了一场真正意义上的招聘创新盛宴。据了解,这是四川人力资源俱乐部成立以来在西部召开的第五次人力资源管理高端盛会。俱乐部自2008年成立以来,历经五年多的积淀和成长,现已发展成为四川地区规模最大和最具影响力的服务于本土人力资源从业人员的专业性交流平台。据悉,俱乐部已拥有来自各个行业的个人会员4000余名,所在企业2000多家,组织各类活动200多场。