

用互联网思维来运营现代农业,让城市人能吃上健康放心的原生态农产品

巴中绿禾将现代农业一“网”打尽

■汤国

近日,笔者参加了由成都市温江区万春镇政府举办的万春智汇创业沙龙活动。在沙龙中,笔者注意到了——一个正专心致志聆听讲座的戴眼镜的年轻人,经过交谈得知他是受邀参加活动的巴中绿禾现代农业发展有限公司创始人蒋龙。由此我们的交流愉快地展开。

蒋龙语速极快,他介绍到,该公司成立于去年年初,经过一年多的发展,已拥有员工十余人,其中温江创业团队核心成员三人。公司产品涵盖大米、菜籽油、猪肉、水果等品类,并与国内外多家企业达成友好合作协议。蒋龙对笔者表示,公司的大米、菜籽油预计将在今年下半年登陆连锁超市。

以互联网思维运营农产品

据悉,绿禾农业是一家用互联网思维来运营的现代农业公司,以解决农村闲置劳动力为目标,实现农村生产家庭和城市消费家庭的一对一供应,搭建“远山结亲”的P2P

平台,让每个城市家庭都能吃上健康放心的原生态农产品,也让农村家庭能够凭借小农业生产方式实现价值升值。

而对于所有生鲜电商最为头痛的最后一公里问题,绿禾公司则通过设立社区体验中心覆盖周边客户的方式,实现线上线下,线下体验或提货的无缝对接,无形中契合了社区O2O标准模式。根据创始人蒋龙介绍:“公司有别于当下的规模化有机农场和CSA模式,我们不直接参与生产环节,传统农户通过合作社的诚信担保加入我们的P2P平台,即可参与‘远山结亲’计划;城市家庭根据自己实际消费水平,选择结对一家或多家‘亲戚’;对于品质把控,公司有一套独创的简单易懂操作体系。城市家庭采用预付会员制形式,线上下单后,即可选择到周边社区体验中心直接验货提货,也可以选择由快递配送上门。”

公司将最传统的生产方式与最现代的营销模式相融合,通过P2P和O2O的紧密衔接,实现按需生产,保证城市家庭的健康消费需求,又可以避免农村生产家庭的市场风险,最大限度利用起农村闲置土地和剩余劳

动力。而就在今年的4月28日,公司与中新牧业有限公司签署了《战略合作框架协议》,协议有效期5年。公告显示,公司与中新牧业将充分发挥各自的业务优势,扩大双方的实力,并努力促进公司及品牌业务如“藏香猪”等项目的合作。

蒋龙认为,他最期望的还是会员模式,因为产品中高端更有益于打造口碑和品牌。更为重要的是,公司改变传统的计量方式,不再以重量作为衡量标准,鸡鸭猪按只/头来卖,最大程度保证产品品质,防止出现通过非正常养殖方式快速增加体重等问题。另外,对于所有确认出售的农产品,都需要生产农户盖章确认,建立溯源体系,以落实生产责任制。

创新创业获“点赞”

笔者获悉,就在去年的9月3日,由巴中市人民政府主办,巴中市团委、市财政局、市人社局、人民银行巴中市中心支行、银监局巴中分局等承办的巴中市第三届青年创业大赛决赛上,经过资格审查、初赛阶

段,蒋龙与其他9名选手一起脱颖而出晋级决赛。

在决赛现场,10位参赛选手通过创业故事VCR播放、PPT项目展示演讲、现场答辩三个环节展开激烈比拼。在这次比赛中,坚守巴中这片土地,不断抓住机遇,创造成绩的本土创业者可谓是一大特色。而2014年初才注册公司,发展互联网农业的蒋龙在现场受到不少人的质疑,但有充分的市场调研,加上独特的创意,他最终赢得了评委的肯定。最终,绿禾现代农业发展有限公司蒋龙等获得三等奖,并分别获得两万元的创业扶持资金。

据悉,巴中绿禾公司将在温江重新组建公司从事互联网项目。与此同时,将进行几家企业的股权重组。蒋龙最后意味深长地对笔者说,生在创新创业的激情燃烧岁月,同时面对互联网赐予的崭新机遇,他看好互联网现代农业的未来,觉得农业具有广阔的前景,虽然具有回报时间长特点,但是可以通过互联网以及众筹等手段化解风险,将更多更生态更环保更绿色的产品送到消费者手中,现在的艰辛付出必将获得累累硕果。

塞原食品:实行差异化营销创品牌

内蒙古赤峰市塞原食品有限公司位于赤峰市元宝山区美丽河镇新井子,该公司本着“以仁为本,诚信天下”的核心理念,以“质量求生存、信誉求市场”的发展理念,致力打造名优产品。公司拥有“赛贡”自主商标品牌,多个风干牛肉、风干芥菜系列产品,深受广大消费者的厚爱,可以满足各个层次消费需求。

狠抓产品质量。压缩非生产性开支,合理降低原材料消耗,提高劳动生产效率,开发具有市场前景的新产品,以最小的资金、最短的时间、最快的速度,使产品质量稳步提高。在企业中大力弘扬“五种精神”,即:身处困境,艰苦创业,奋斗不息的拼搏精神;顾全大局,着眼长远,过苦日子的奉献精神;上下一心,群策群力,众志成城的团队精神;瞄准市场,抓住机遇,开发新产品的创新精神;加强管理,苦练内功的求实精神。实现了近期利益和长远利益有机结合,市场销售不断扩大,企业收益不断增长,使企业走上了健康有序良性循环轨道。

实行差异化品牌管理。在“赛贡”统一商标品牌之下,公司出产高、中、低档几款系列产品,分别针对工薪阶层、都市白领以及中高端消费群体。每一种产品在保证特有的安全、营养、新鲜的品质下,都各有不同的区别,让消费者物有所值。

严把原材料购进质量关。该公司现拥有一批高素质、高学历、经验丰富的专业管理人才、食品检验人才以及具有熟练操作能力的技术工人,安装了达到国家一类的生产设备,超前引进了选进技术和全自动包装生产线。公司通过了ISO9001食品安全管理体系认证,严格按照ISO9001国际质量标准体系进行生产,严把生产关、精心选材、精细加工,保证了产品的加工质量,可以优质、高效地满足大批量生产供应。

食品安全大如天,作为一个食品企业,该公司深知产品质量、食品安全的重要性,对此,首先制订了严格的制度和详细的操作规程,每一个环节,每一个岗位,都要明确质量责任并落实到人,严格检查、严格监督、严格把关,把生产工艺作为管理的重要环节,推行全员质量奖惩责任制,哪个环节出现了问题,不但追究当事人的责任,还要追究工艺控制人、质量监督员和相关领导的责任。(明月)

稻花香与宜昌税务系统举行篮球赛

5月28日,稻花香集团与宜昌市税务系统篮球邀请赛在稻花香集团综合运动馆篮球场举行,稻花香集团篮球队以100:55的比分赢得本场比赛。

随着一声哨响,比赛正式开始。高高抛起的篮球经队员们的激烈争夺迅速传开,双方队员积极比赛,主动出击,以矫健熟练的动作迅速传球,直奔篮板。比赛进行到第三节时,双方比分拉开一定差距,税务系统的队员们毫不示弱,防守、进攻,默契传球、完美配合,三分球、三步上篮等帅

气熟练的投篮赢得啦啦队的阵阵欢呼鼓掌,加油助威声此起彼伏,让整个篮球场好不热闹。比赛最后1分钟,稻花香选手以三步上篮拿下本场比赛的最后2分,以领先对方球队45分的战绩取得胜利。

据悉,本次篮球赛是集团组织的与外界的友谊赛,集团后期将组织多场乒乓球、羽毛球等友谊联赛,以丰富员工文体娱乐生活,增强员工之间的凝聚力,加强集团与外界的联系。(道宣)



比赛现场



啦啦队表演

关公坊酒业多项QC成果获奖

5月26日,在宜昌市第33次QC成果发布会现场,关公坊酒业多项QC成果获奖殊荣。公司选送的《减少内塞清洗后残留余酒》荣获一等奖,《小精制兑奖瓶盖自动点数的研制》荣获二等奖,公司副总经理张雅琴获评“宜昌市质量管理小组活动卓越领导者”,技术部部长余建国获评“宜昌市质量管理小组活动优秀推进者”,关公坊酒业被授予“宜昌市质量管理小组活动优秀单位”称号。

获奖的QC项目《减少内塞清洗后残留余酒》由公司生产部超越QC小组完成,通

过对原始设备进行绘图、购材、加工焊接、组装试用等多个阶段,成功研制并加装了不锈钢振动筛,减少了清洗内塞后残留余酒的重量。《小精制兑奖瓶盖自动点数的研制》则是由公司营销办锋驭QC小组完成,结合日常的生产实际,成功研制出了小精制兑奖瓶盖自动点机,操作简单、实用性强,已在日常生产中投入使用。目前,公司已有多项QC项目申请为实用新型专利和发明专利,其中,《减少内塞清洗后残留余酒》也已申请为发明专利“瓶塞清洗机”和实用新型专利“瓶塞脱液装置”。

(张美航)

“宝胜魔方”的旋转轨迹

——宝胜集团步入高端制造集成化发展之旅

■成吉昌 冯名星

宝胜集团长期紧密围绕引进消化、拓展市场、科技支撑发展内涵,走出了一条从无到有,从小到大,由弱到强的跨越式发展之道。企业产品的科技含量、核心竞争力、国内外市场占有率一直保持我国行业领先地位。记者采访时,杨泽元董事长谈及宝胜30年的发展,他运用了一个非常形象的比喻——魔方旋转轨迹。杨泽元说:“如果将宝胜30年的发展模式、管理体制、经营理念比喻为运作一块变化无穷的魔方,那么宝胜人在一次次旋转魔方的智力游戏中,都释放出了惊人的能量。”

市场引领 营造高端客户运营机制

从长江三峡到青藏铁路,从奥运“鸟巢”到首都机场,从上海世博到南京青奥,从国家大剧院到三门核电,从南美到中东,从东南亚到欧美市场……宝胜产品凭借国际一流的技术含量、无可挑剔的产品质量、持续创新的研发能力、保姆式呵护的售前售后服务优势,让无数国内外著名工程都烙上了“宝胜”的印

记。

为了构建一套以市场需求为导向的产品一体化营销体系,宝胜将“用户是上帝”的理念贯穿于研发、生产、营销各个环节,树立“满足客户需求”、“超越客户期望”、“创造客户价值”的客户至上意识。正是凭借30年的悉心经营和薪火相传,宝胜构建了行业内最为领先的营销网络。在营销模式上,他们一改过去的“制造—销售—服务”传统方式,创造性地推行“文化营销”模式,使企业与客户达到互融沟通,努力消除国内外文化障碍,实现消费认同与市场开拓一体化,不断夯实国内外不同地区、不同肤色人群对宝胜电缆的认知度和认同感。

引进消化 融入国际领先技术元素

杨泽元董事长向记者介绍,如果将宝胜发展历程进行阶段划分,其30年的跋涉之旅可分为4个阶段。一是1985年起步的艰苦创业阶段。二是1992年开始的发展过渡阶段。宝胜从一家名不见经传的国有小厂,逐步发展为跨地区跨行业的集团建制。三是本世纪前十年的创新突破阶段。企业通过一

系列创新举措,发展外向型经济、实现股份制改造、实施资本化运作,企业的规模经济取得了重大突破。四是2013年至今的转型升级阶段。宝胜加入中航工业集团,实行从地方国企到央企的华丽转身,企业步入“国际化、高端化、产业化、信息化”发展阶段。

随着宝胜加入中航工业集团战略机遇期的到来,如何谋篇布局成为摆在宝胜领导集体面前亟需破解的难题。2013年,宝胜集团通过深入细致的市场分析和企业内外部环境优、劣势的深度剖析,确立了将宝胜集团打造成国内外民用、军事线缆主要供应商和航空装备制造、物联网、电子信息等重点制造企业,将宝胜集团打造成国内领军、国际著名且能同全球电线电缆巨头比翼竞争的行业巨轮。

杨泽元进一步介绍,“十三五”期间,宝胜将以中航工业集团为依托,加快向电线电缆产业链高端攀升,围绕产品应用领域“上天、入地、下海”全覆盖要求,开发高技术含量、高市场容量、高附加值的特种电缆,面向海洋工程、新能源、核电、电子仪表、机车、舰船、汽车、航空航天等特种、高端装备产业,特别是国内外消费品类产业,支撑企业持续向产业链高端攀升。

以人为本 构造创新发展科技平台

宝胜30年的发展历程,始终坚持以人为本、科技创新的核心战略,注重通过人才引进,强化自主创新能力。“十一五”以来,宝胜先后建立了国家级企业技术中心、博士后科研工作站和江苏省电线电缆工程技术研究中心,逐步构建了较为完善的企业自主创新体系,建立了一支适应企业需要的高素质科技创新队伍,形成了一批自主核心技术。2002年宝胜受公安部委托,制订了国家矿物绝缘电缆(防火电缆)标准,要求用宝胜的企业标准来“格式化”全国的防火电缆,这在国内同行企业中极为罕见。

装备和材料是制约中国电线电缆行业发展的两大瓶颈。为此宝胜一方面引进如连铸连轧生产线等国际一流装备300多台(套),使产品质量得到了保证;与国内外知名的100多家科研院所和材料厂家合作,解决材料问题,确保各种高端产品的规模化生产。另一方面,宝胜成立了材料研发中心和装备研发中心,掌握核心装备和高端材料科技,提升了企业自主能力和核心竞争力。同时,

宠自己才是王道: 实惠给你 最优生活

近日,微博红人“手哥”留几乎一篇名为“月薪2K帝都生活指南”的长微博走红网络,凭借大量事实论证在北京一个月2000元的生活实况,堪称科普级长文。随后,实惠APP官方微博账号顺势发起“2000块钱都给你”的线上活动,在网络上掀起了参与热潮,引无数网友惊叹围观。

现如今,一线城市工作生活压力越来越大,年轻人群体收入与居高不下的物价、房价形成鲜明的对比,不少人纷纷感叹生活的艰辛。实惠APP发起的“2000块钱都给你”活动,只要用户下载实惠APP并且摇中“2K中奖资格”,晒截图发到微博,就有机会获得2000元现金红包。该活动一经推出,就立即引发广大年轻人共鸣,纷纷表示这样的免费福利为广大用户带来了真正的实惠!

目前,实惠的产品功能主要包括:免费福利活动、闪购及优惠、同城论坛及社区生活服务板块,用户能抽摇品牌商家提供的免费福利、查找浏览周边商户服务信息、享用其提供的优惠折扣闪购服务,并进行社区互动交流。用户通过实惠APP不仅能够享受到各类优惠,还能实现社区化的社交活动,提升生活品质的同时更增添了生活趣味。

另一方面,实惠还通过如“摇一摇,免费抢福利”、“幸运老虎机”、“品牌大乐透”抢福利等趣味互动方式,促进用户与商家的良性互动,在趣味互动中进一步完成商家与产品的传播。对商家而言,实惠APP无疑是一个很好的传播平台。自2014年7月正式上线以来,实惠APP吸引了京沪地区大量希望进入社区的品牌商家及社区商户。他们在实惠APP平台通过摇赠福利回馈用户,来实现社区精准营销的目的。

由此可见,实惠APP着力打造的有粘性的社区生活类服务平台已经向前迈出坚实一步,希望能给更多地区用户带来实在的福利和实惠,为更多品牌及社区商户搭建更好的精准服务平台。实惠APP旨在为用户提供更优质的生活享受,同时也印证了“宠自己才是王道”的生活准则。

(惠文)



关公坊一流质量管理小组会议