

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版

第 180 期 总第 8338 期
统一刊号:CN51—0098
邮发代号:61—85
全年定价:450 元
零售价:2.50 元

2015.7.10

星期五
乙未年 五月二十五
热线电话:400 990 3393
官方微博:weibo.com/jrwb
weibo.com/jlrbs



抗战烽火与湘黔铁路

◎兴实业筑路萌芽 ◎紧急备战筹划筑路 ◎战争后方破茧而出

<< [P2]

本期导读 Highlights

淄博功力:
制砖企业“点亮”文化产业

淄博功力老厂区将着力打造的中国现代兵器文化产业园,将建成山东抗日战争纪念馆、山东人民兵工历史展览馆。

<< P3

辣妈帮:
粘住 5400 万辣妈

辣妈帮是国内最大的垂直母婴类移动社区,2012 年 5 月上线,截至 2015 年 3 月,拥有 5400 万用户,日均活跃用户、月留存量方面超过 60%。

<< P3

哈哈镜:
O2O 营销的技术范儿

移动互联网时代,传统企业的 O2O 该怎么玩?哈哈镜借用移动互联网技术,让传统渠道反哺线上营销,构筑了 O2O 闭环营销。

<< P4

济南飞天茅台在涨价

茅台酒作为白酒行业价格风向标一直被高度关注,据近日有关报道,山东济南多家茅台专卖店和超市的 53 度飞天茅台酒(500ml)价格已从 1099 元涨到 1199 元,涨了一成的价格。

<< P5

轻悦水饮成趋势
夏日营销战一触即发

据尼尔森《全球健康饮食报告》,有相当数量的中国消费者愿意溢价购买具备健康属性的食品品类,因此以口味、轻功能、健康和愉悦为特点的水饮销量持续增长,可口可乐、百事公司等饮料巨头相继推出新饮加入混战,饮料销售旺季已到来,今夏营销战一触即发。

<< P6

奥迪全新 TT
强化营销创新

日前,一汽大众奥迪正式推出了全新 TT,包括奥迪 TT Coupé 和 TT Roadster 两个系列,4 款车型售价区间为 54.28 万元至 61.78 万元。据了解,奥迪 TT 是奥迪家族中最具个性的经典车型,而全新奥迪 TT,进行了全方位改进,并将在中国市场使用创新营销模式。

<< P6

地板企业娱乐营销
“情感密码”需与消费者契合

随着市场的发展和时代的进步,消费者开始对产品品质、品牌情感、购买体验等过程都有了更高要求,这意味着地板企业除了在做好的产品基本功的同时,还需要找到与目标消费群体相契合的“情感密码”。

<< P7

茅台股份“贵州牌”酱香系列酒“一曲三茅四将+N”构架系列报道之一

重温记忆里的味道 展现贵州大曲历史 林城贵阳见证“贵州大曲”归来



■ 本报记者 樊瑛 张建忠 摄影/丹文

贵州大曲经过两个多月的市场招商和渠道建设,于 6 月 9 日在贵阳举行上市发布会暨品鉴会。发布会以酒别重逢·贵州归来为主题,展现贵州大曲的历史,重温记忆里的味道。

贵州茅台集团公司党委书记陈敏,集团公司名誉董事长、技术总顾问季克良,集团公司党委委员、股份公司副总经理、茅台酱香酒公司董事长杜光义,股份公司总经理助理王崇琳出席发布会。

陈敏在发布会上致辞,他说,贵州大曲自上世纪 60 年代诞生以来,一直是茅台酒厂员工生活的福利,也是人们走亲访友的家常。曾经的离开,正是为了今天更好地归来。贵州大曲在此隆重上市,可谓久别重逢,分外亲切。自此,茅台酱香酒家族又多了一款品质卓越、价格亲民的好酒。

陈敏指出,当前中国白酒市场正处在深度调整的关键时期,茅台集团按照省委省政府“三个转型、五个转变”的战略部署,深化改革、创新机制,成立了贵州茅台酱香酒营销有限公司,全面负责运营、销售股份公司除了茅台酒之外的所有酱香酒产品,按照一曲三茅四将+N的产品架构,逐渐形成股份公司飞天

【编者按】

当前中国白酒市场正处在深度调整的关键时期,贵州茅台集团公司按照贵州省委省政府“三个转型、五个转变”的战略部署,深化改革、创新机制,成立了贵州茅台酱香酒营销有限公司,全面负责运营、销售贵州茅台酒股份有限公司“飞天牌茅台酒+贵州牌系列酒”的双品牌运作。这将进一步巩固酱酒市场根基,引领白酒消费趋势;这不仅代表着贵州茅台酱香酒的全新起航,更代表着“贵州牌”的全新大奠基,这对中国白酒向前发展有着非常重要的现实和历史意义。

本报从即日起,将连续刊载贵州茅台酱香酒营销有限公司 7 篇系列报道,以资读者。

牌茅台酒+贵州牌系列酒的双品牌运作。“今天,贵州大曲在此隆重上市,不仅代表着茅台酱香酒的全新起航,更代表着贵州白酒的盛大奠基,让我们一同努力,打造贵州牌酱香酒的美好未来!”

季克良在发布会上接受贵州大曲经销商赠酒,并发表感言。他说:“以前家中珍藏的两瓶贵州大曲,被老伴送了朋友,心里不舍得,今天能够得到赠送的两瓶贵州大曲,我非常高兴。上世纪 60 至 80 年代,茅台酒厂除了生产贵州茅台酒,另外一个就是生产贵州大曲,能为贵州大曲代言我感到非常荣幸和开心。相比茅台酒来说,贵州大曲有更广阔的消费群体,销售范围更加宽广,能够满足更多的消费者需要。贵州大曲和茅台酒都有异曲同工之妙,是同样的地域,同样的员工生产的,同样对人体的健康非常有益,特别是贵州大曲中含有的醋酸,对人体的胃、脾、肝等都有好处,我认为好的东西就要推荐给更多的人分享。”

杜光义致词酒词,杜光义说:“今天我们相聚在林城贵阳,共同见证酒遇今天·贵州归来发布会,一起分享贵州人久违的执着和珍贵,亲民的佳酿——贵州大曲,让我们全体贵州人为她加油。”

发布会上,王崇琳为现场观众抽奖,还邀

请专家就茅台酱香酒公司贵州牌体系进行了介绍。

记者获悉,贵州茅台酱香酒营销有限公司的具体营销策略:首先是四大品项,500ml 装记里的味道——销售渠道:贵州各个地州市自治州传统线下渠道;500ml 装记里的味道——销售渠道:贵州各个地州市自治州传统线下渠道;收藏纪念 2.5L 坛装——销售渠道:茅台电商平台;200ml、125ml 小瓶装有点小贵——销售渠道:各零售终端。其次是“331”渠道布局,3 个核心渠道——即团购渠道、烟酒店渠道、商超渠道;3 个推广渠道——即宴席渠道、核心餐饮渠道、社区推广渠道;1 个补充渠道——即电商渠道。再次是 1+N 渠道联动,1+N——即以宴席渠道为纽带,多渠道联动,强化“大渠道”销售力。第四“521”市场布局,未来五年,贵州酒重点布局,将形成多个 5 亿元级别核心市场,2 亿元级别板块市场,1 亿元级别重点市场,逐渐实施区域扁平化,实现渠道下沉。6 月 9 日,贵州大区焕新上市,标志着贵州茅台酒股份有限公司重启茅台、王茅、赖茅、贵州大曲这四大老品牌的战略正在纵深推进。回顾贵州大曲的发展历程,它无疑是茅台酒发展史上一个特殊的产品。

[下转 P3]

湖南人大调研小微企业融资问题

本报讯 (记者 李凤发) 7 月 8 日至 10 日,湖南省人大常委会联工委组织部分在湘全国人大代表开展“支持小微企业缓解融资难”专题调研活动。

据统计,目前我国中小微企业占全国企业总数的 99% 以上,提供了 80% 以上的城镇就业岗位,拥有 65% 以上的发明专利和 80% 以上的新产品。显然,中小微企业在拉动经济增长、扩大对外出口、增加就业岗位和维护社会稳定方面发挥着不可替代的作用。但是,现阶段我国中小微企业普遍面临融资难融资贵的困境,并且已成为制约中小微企业生存和发展的瓶颈。

在 7 月 8 日上午的座谈会上,小微企业融资难在哪里?如何突破……这些问题引

发与会人员热烈讨论。

“企业想贷两千万,但要先筹这么多钱作为过桥资金,这不是很滑稽么?”全国人大代表、湖南临武舜华鸭业发展有限责任公司董事长胡建文说起了当前出现的一种现象,在一些地方,银行贷款快到期的时候,企业如果想继续贷款,必须先还完以前的贷款,“这想继续贷款,说白了就是让企业找资金‘过桥’,通过民间融资等手段利息高,滋生高利贷市场,大大增加了中小企业的负担”。

“去年,银监会下发了文件,企业是可以先贷后还的。”全国人大代表、湖南机油泵股份有限公司董事长许仲秋也对银行“先还后贷”的做法不解。他质疑说:“企业没有信用危机,银行既然给企业贷款,为什么要先还款?”

许仲秋认为,如果银行担心企业还贷能力,可以先评估,根据情况减少贷款额度也行。

记者了解到,为改进小微企业金融服务,中国银行监督管理委员会于 2014 年 7 月 23 日下发了《中国银行业监督管理委员会关于完善和创新小微企业金融服务提高小微企业金融服务水平的通知》(银监发[2014]36 号)。不过,《通知》出台后,各银行业金融机构执行情况很不理想。

湖南省经信委的汇报材料显示,当前湖南省与银行建立信贷关系的小微企业不到 10%,而约 70% 的小微企业都有贷款需求。从人民银行长沙中心支行 3 月份的数据看,95% 以上的小微企业贷款上浮的数额,最高上浮达到基准利率的 2 倍以上,大部分上浮

30%—50%。

据调查,今年 1—4 月,湖南省规模工业企业利息支出同比增长 11.2%,高于主营业务收入增幅 6.8 个百分点。

不过,就小微企业贷款问题,建设银行湖南省分行行长助理李白宁也有话说。“有的小微企业进行了长,即便有白宁也不还,为了逃避贷款,有的甚至干脆把企业注销。”李白宁说,随着经济下行,融资成本提高,银行的利润也减少了,面对一些“老赖”,十分无奈。

“这是信用问题,国家信用体系应该建立起来。”全国人大代表、湖南洞庭水殖股份有限公司董事长罗祖亮认为,对他这种“老赖”,可以采取长手段打击,如把他列入信用黑名单,限制其坐火车、飞机等。

iPhone, android 手机扫描二维码下载安装
企业日报微信公众号二维码
企业日报手机客户端 APP 二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

双汇 HAWAY 黄金火腿
本报监督公告
凡本报工作人员必须持有有效证件,本报任何个人不得以任何理由向企业事业单位和社会各方收取现金、广告等费用,本报任何个人不得以任何理由向企业事业单位和社会各方收取现金、广告等费用,本报任何个人不得以任何理由向企业事业单位和社会各方收取现金、广告等费用。

伊贝实业
中国高端鞋靴领跑者
http://www.js-yb.cn
安多牧场
健康 源于自然
400-0639-800

好兄弟 干一杯
强势打造中国小酒领导品牌
宜宾五粮液股份有限公司 WULIANGYE YIBIN CO., LTD.
400-6363-699