

重庆百强企业展现年轻直辖市魄力

◎重庆呈现持续稳定健康发展好态势 ◎长安汽车成为一颗耀眼明珠 ◎100 强企业的门槛创历史新高

◀ P4



本期导读 Highlights

格力业绩下滑 渠道突围押注多元化

格力电器董事长董明珠对格力多元化解释称,这是自然扩张,因为格力在上游掌控着核心技术;第二个是渠道,“我的渠道需要更完整的品类。”

◀ P3

茅台 “巴拿马金奖百年海外庆典” 登陆莫斯科

在海外推出如此高规格的系列品牌庆典活动,不仅是贵州品牌历史上的第一次,也是中国白酒业近年来少有的大手笔。此次活动,茅台借助国家“一带一路”战略构想和巴拿马金奖 100 周年的契机,寻求进一步扩大海外影响力,拓宽海外渠道的新机遇,为中国民族品牌“走出去”提供了新的参考。

◀ P5

中兴手机转型霹雳手段: 营销、服务双剑出鞘

深圳,AXON 天机旗舰系列战略发布会上,一位渠道商看到中兴通讯终端 CEO 曾学忠发布的最新数据后嘀咕了一句,“终于有起色了。”单月销售 500 万台智能终端,移动终端出货 1000 万部,这是中兴终端自 2014 年决心 B 2C 转型以来的单月最好成绩。

◀ P7

中国买家 拟竞购澳洲“超级牧场” 面积约等浙江省

中国财团正筹划在澳大利亚竞购面积约 10 万平方公里的土地,连同近 20 万头牛,包括世界最大的养牛场 Anna Creek。这一面积约等于浙江省的面积。12 日,东凌粮油董秘办在接受记者采访时表示,公司和境外的一家投资机构组成了联合竞标体。

◀ P9

五年要卖百亿 押宝高端水 太极难解渴

承担着太极集团转型发展大健康产业重任的高端水产品——太极水,定价 11.99 元,仅在太极集团旗下药店销售,该公司为它定下五年卖 100 亿元的目标。高端水行业人士普遍认为太极水不符合消费者对于水产品的消费习惯,百亿目标恐难成真。

◀ P10

中粮野心: 从贸易商到世界酒业巨头

10 月 9 日,中粮集团向媒体披露:中粮进口酒拟用一年的时间弥补销售短板,打造五大商业模式,即通过建立中粮 1000“E+名庄荟”商业模式、打造中粮进口酒 500 优商工程、让 200 个名庄酒商加入、挑选 100 个品牌合伙人,同时打造中粮·名庄荟的全网营销商业模式,依靠中粮集团强大的品牌输出和资本实力,以平台化的形式整合中国的进口酒产业链。

◀ P11

iPhone,android 手机扫描二维码下载安装

企业家日报微信公众平台二维码
企业家日报社手机客户端 APP——太阳岛二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

《企业家日报》领导考察成都军星酒业 双方希望:闯出一条媒体与企业合作的路子



■ 特约记者 余学春 本报记者 王剑兰

近日,《企业家日报》社龙良贤总编率报社相关领导一行考察了成都军星酒业有限公司。公司董事长吴鹏及中层领导陪同客人参观了酿酒车间、基酒库、生产车间,品尝了刚出炉的原酒,也品尝了成品库的基酒,对军星酒业的酿酒规模、技术、酒质和储存能力非常认可。随后客人们又来到公司营销中心,参观了军酒品牌系列展示厅、军酒文化宣传展示厅。观看完军星酒业企业展示光碟后,双方进行了座谈。

龙总认为,军酒很有特点、有规模,有底气;酒好,是真正的粮食酒,口感纯正,回味无穷;包装好,新颖有个性,军旅特色浓厚,能给人很强烈的视觉冲击,有卖点,吸引人;军旅文化底蕴厚重,酒与军人的气质、内涵挖掘得很好,很有阳刚之气,很有正能量,特别是今天亲身体验感受了军星员工的敬业、真诚、励志,更有力地诠释了公司“地道做酒,厚道做人”的经营理念,很能打动消费者,并当场表态双方可以合作,对合作前景充满信心。

龙总从宣传角度就当前白酒市场面临的新常态、新机遇与吴总交换了意见,并初

步达成合作意向。龙总认为,1、当前,面对大环境的变化,确实对白酒市场有不利的一面,但作为军星酒业来讲,是挑战也是机遇,军酒如果在营销上大力拓展,凭借自身底子过硬及质量和库存优势,如果在这次调整中站稳脚跟,一定会有一个新的发展,这点毋庸置疑。2、无酒不成席,酒作为中华传统文化,任何时代都不可能削弱,白酒市场潜力仍然是巨大的,我们要对市场充满信心,当前只是一个调整期,要正确认识当前的形势,暂时的调整是为了以后发展得更好,军星也是如此,为了今后更好发展,一定要利用好调整之

机,顺势而为,大众消费已成为主流,要大力开发适合老百姓喜爱的质优、价格合理的产品。3、军酒品质不错,造型和装璜与名酒比美,比如将军红,酒质好,与酱香名酒有得一比,包装大气,在价格上与名酒拉开的档次,真正能做到价廉物美,既有名酒的品质,又有老百姓能消费的价格,应该说前景相当不错。4、军星现在当务之急要打响品牌,如果品牌打响了,像“将军红”,“将军情”这几款酒是能进入名酒行列的,同时“子弹 K81”,“小炸雷”等小酒也很有卖点,当前的青春小酒行情不错,你们公司的小酒很有竞争力,个性强,可以喝,你们可以送,可以收藏,用处广泛,就差在品牌不够响这点上。5、报社通过这次实地考察认为,可以成立一个公司,与军星合作,利用报社的资源优势,帮助军星拓展品牌知名度,也为当前新常态下媒体与企业合作做一次尝试,闯出一条企业与媒体合作的路子。充分发挥资源优势,双方取长补短,互惠互利,合作共赢。

吴总很认同龙总的观点,认为很有必要双方共同合作来拓展军星品牌。吴总讲道:“我们与企业家日报是老朋友,合作了二十多年了,企业家日报在全国有较高的知名度,影响力非常大,特别是与各大知名企业接触很多,对全国各地市场需求信息资源了解很多,人脉关系广泛,对军星的宣传很有帮助,我很赞成龙总的高见,可以成立一个专门的营销公司,与我们对接,利用报社的信息平台优势,与各大报刊、各大企业联系起来做品牌宣传,根据报社的需要,我们做好产品质量的后勤保障工作,具体合作事宜还可以下来再细化,再商量。总之,龙总的建议很好,很有操作性,我们期待与企业家日报合作共赢,共求发展。”

营销中国产品成绩卓著 衡变公司外籍员工英萨荣获 2015 年度中国政府“友谊奖”

本报讯 日前,国务院总理李克强在人民大会堂亲切会见了荣获 2015 年度中国政府“友谊奖”的外国专家及其亲属。特变电工衡阳变压器有限公司员工英萨·加尔巴获此殊荣,并作为该奖项 25 年来的首位非洲友人受到了亲切接见。

“刚才与我握手的专家中,有诺贝尔奖获得者。中国政府‘友谊奖’在国际上可能没有诺奖名气那么大,但却代表了 13 亿中国人民!”李克强总理的开场白,赢得来自 5 大洲 21 个国家 50 名外国专家们的会心笑声,“更让我感到惊喜的是,中国政府‘友谊奖’颁发 25 年以来,非洲朋友头一次获奖。他在非洲营销中国产品,取得了骄人的成绩。”

李克强总理说的这位非洲朋友就是特变电工衡变公司外籍员工英萨·加尔巴,现任衡

变公司国际工程公司项目经理。英萨·加尔巴来自喀麦隆,中南大学控制科学与工程专业博士,精通英语、法语、汉语等多国语言。自 2012 年 9 月进入特变电工衡变公司以来,他带领公司国际营销团队积极开拓非洲市场,为特变电工使用中国政府优惠贷款进行融资、拓展海外业务做出了积极贡献。

英萨·加尔巴听到了李克强总理及自己的故事,感到非常骄傲,“我几乎无法用语言描述我的心情,作为首个获得此奖项的非洲人,我感到非常骄傲。这份骄傲不但属于我,也属于特变电工,是特变电工给了我平台,让我能充分发挥我的特长,在非洲营销中国的产品,让中国的装备走进非洲,走向世界。我也很感谢特变电工,制造了优质可靠的产品,帮助非洲解决电力方面的问题,让非洲的发展更加迅

速。今后,我将一如既往的努力工作,让更多中国人了解非洲,也让更多非洲人了解中国。”

会上,李克强总理向外国专家介绍,中国政府正在推动大众创业、万众创新。“所谓‘大众创业、万众创新’,就是要调动社会方方面面的积极性和创造力,就是要使中国经济发展方式从过度依赖自然资源转向更多依靠人力资源。”

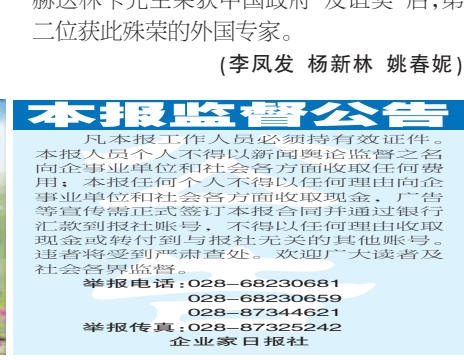
特变电工衡变公司非常注重人力资源建设,始终把团队建设作为企业持续发展的基础,不断健全人才储备制度和机制,搭建“能干事、想干事和干成事”的成长环境和发展平台,并以开放的心态引进和培养人才,以事业、情感和待遇留住人才,在实现企业飞速发展的同时,注重与员工分享发展成果,构建了一支规模、质量与公司发展战略相匹配的人

才队伍。

英萨·加尔巴就是衡变公司人力资源建设取得的一大成果。通过引进培养一个优秀人才,提高一种能力,带动一片市场,衡变公司在非洲、东南亚、南美、东欧市场取得了骄人的业绩,实现了产能和资本输出,逐步实现了由国内向国外、单机出口向系统成套、制造业向制造服务业的转变。

中国政府“友谊奖”是为表彰在中国现代化建设中做出突出贡献的外国专家而设立的最高荣誉奖项。本年度共有来自 21 个国家的 50 名外国专家获得“友谊奖”。英萨·加尔巴是衡变公司继 2002 年乌克兰籍专家伊万·拉赫达林卡先生荣获中国政府“友谊奖”后,第二位获此殊荣的外国专家。

(李凤发 杨新林 姚春妮)



欢迎订阅 2016 年度《企业家日报》

- 通过当地邮局(所)订阅《企业家日报》。
《企业家日报》通过邮局发行,邮发代号:61—85,全年订价:450 元。
《企业家日报》为周五刊,每日出版对开 12 版。
- 通过网上、电话订阅《企业家日报》。
★电话订: 邮发报刊订电话:11185,打一个电话,按照提示,就可完成订。
★网上订: 登录中国邮政报刊订网网:bk.11185.cn,按照提示,完成订。
咨询电话:028—87319500 13708033603

军中无戏言 军酒尽情喝

中国军旅文化首创酒

成都军星酒业有限公司出品 / 四川·成都 全国客服热线:400-028-7199
Http://www.cdjunxing.com 电话:028-82396177 传真:028-82183739