

河南省食药监局局长朱长青到众品公司调研

■ 本报驻河南首席记者 李代广

11月19日,河南省政府副秘书长、省食品药品监督管理局局长朱长青带领调研组莅临众品公司调研,对许昌市食品药品监管体制改革工作进行调研。

许昌市领导武国定、赵振宏先后陪同调研,公司董事朱献福、首席食品安全师王会玲、品质管理中心副总监徐光奎参加此次调研活动。

朱长青局长认真听取了企业安全生产流程、技术咨询及食品供应链系统构建等情况,询问了企业产品销售渠道和食品冷藏保鲜情况,对企业高起点、高标准搞好食品安全保障工作的做法给予了充分肯定。

在公司展厅,朱献福董事长汇报了公司利用互联网+推动企业转型升级的探索,重点介绍了作为生产性技术服务企业,利用互联网+,打造鲜咨达技术服务平台,保障食品安全的实践。

“线上,公司将生产性服务业和流通性服务业相结合,与线上三张网‘鲜易网、冷链马甲、日日鲜’相结合,实现从单一的加工制造业向平台性服务企业、生态型企业转型。”朱献福向朱长青局长介绍了转型升级的基本情况,讲解了公司鲜易网、冷链马甲的运营情况。



在食品产业链,朱献福董事长向朱长青局长一行介绍了公司在全国及河南的产业布局情况,重点讲解了公司利用“互联网+食品产业链”的做法,朱长青局长对公司作为生产性技术服务企业技术输出情况非常感兴趣,详细了解了鲜咨达技术服务平台和食品安全

管控的探索。

“这是公司的食品安全师,公司推行食品安全师管理制度已近10年的时间,今年在省食药监局的推动下,河南成为食品企业建立食品安全员(师)制度的试点,将推动企业、行业及我省食品安全环境。这是公司的鲜咨达

技术服务平台,一方面,依托公司的国家级企业技术中心、博士后科研工作站、CNAS认证实验室、国家猪肉加工研发分中心科研力量,同时,推动围墙,和国内外资源对接,将企业管理创新和社会创新相结合,链接中国食品科学技术协会、中国肉类食品综合研究中心、中国农科院、中国质量认证中心等高校、科研院所等科研技术方面资源共享,为生态圈合作伙伴提供全流程的技术咨询和食品安全管控服务。”朱献福董事长介绍道。

对于朱长青局长关注的食品安全管控,朱献福董事长介绍说,“对于食品安全,在供应商阶段,食品安全管控范围仅包括上游养殖环节、生产加工制造环节和终端销售环节,现在,在我们所构建的生态圈中,食品安全管控从供应商认证、采购、生产加工、流通加工、物流配送、网络分销到消费者,通过全程冷链、IT、标准,涵盖产业链的各个环节,建立食品安全保障体系。”

随后,朱长青局长一行在朱献福董事长的带领下,来到公司冷库的穿堂,朱献福拿起正发往全国的电商配送箱,向朱长青局长介绍说:“这是电商配送箱,这些电商配送箱到达了医药级,这是用于保温的蓄冷板,从冷库,到冷藏车到用户,保障了全程冷链。”对此,朱长青局长表示肯定。



湖北省食协召开第二届理事会第五次会议,会长蔡宏柱提出创新推动湖北食品工业新飞跃

■ 张丽

11月16日,湖北省食品工业协会第二届理事会第五次会议在武汉国际会展中心举行。省食协会长、稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱提出,“十三五”时期要抢抓国家、省、市战略机遇,改革创新,发挥协会自治作用,提升协会专业化、规范化、服务化水平,扶持中小企业,壮大龙头企业,推动湖北省食品工业经济总量实现新的飞跃。

近年来,湖北省食品工业协会围绕全省食品产业战略规划,积极引导全省食品企业调整和优化食品产业结构,大力推进食品工业转型升级,实现食品产业新突破。据湖北省经信委发布的数据显示,2014年,湖北省食品工业实现主营业务收入7200亿元,实现利润总额1008亿元,提前一年完成“十二五”发展规划目标,成为全省工业经济中总量规模首个超七千亿,利润总额过千亿的支柱产业。

会上,蔡宏柱说,食品产业是一个朝阳产业,是湖北经济建设的支柱产业和优势产业。省食协要抢抓国家战略机遇,在全省行业协会中率先进行“去行政化”改革,贯彻落实好国家“五大发展”理念,实现更大作为。他指出,下一步协会要重点做好三项工作:一是成立各类食品分会,发挥协会专业优势,扶持中小企业,壮大龙头企业;二是在全省各地市州设立分支机构,发挥协会自治作用,促进食品企业凝聚力、增强效益;三是在全省开展有影响力的活动,加强食品企业、高校及科研院所间的合作交流,促进协会取得新发展、树立新形象、形成新影响。蔡宏柱同时强调了人才对协会、对行业发展的重要性,要求引进高素质人才,建立协会专家智库,推动行业科技进步、创新发展。

当天,经过会长蔡宏柱提名,第二届理事会成员讨论通过,省食协决定聘任长期从事食品博览会策划组织工作的资深人士冯业跃为协会秘书长。协会顾问、副会长、副秘书长、理事单位代表参加会议,就协会未来发展方向、运作思路、工作重点等进行了讨论发言。省食协常务副会长刘善清主持会议。

平安证券联手e投睿 拥抱“社交投资”营销时代

近日,平安证券携手全球领先的社交投资网络e投睿(eToro),在上海联合宣布启动全新的战略合作。在该合作框架下,平安证券将协助e投睿(eToro)的业务落地中国,并进一步加速e投睿(eToro)在中国市场的发展。随着双方战略合作协议的签署,配合中国政府促进资本出海的政策,合适的中国投资者将有望通过e投睿(eToro)的社交投资平台参与全球的金融投资市场。

作为全球最大的社交投资网络,e投睿(eToro)的社交投资网络遍及全球140多个国家,在全世界拥有超过450万名注册用户。而中国市场则是e投睿(eToro)全球发展计划中不可或缺的关键性一环。根据合作框架,平安证券将提供本土支持,帮助e投睿(eToro)在中国市场获得快速成长;同时,e投睿(eToro)也将向平安证券的用户全面开放其社交投资平台。届时,有海外资产配置需求的合适投资者不仅能够便捷地在国内享受社交投资的全新体验,还可以通过e投睿(eToro)在全球范围内交易外汇、商品、指数和股票等,实现全球资产配置。

签署合作框架后,平安证券下一步会从客户适当性以及保护投资者利益角度和监管保持沟通,确保合作符合国家法规政策,并保障投资者权益,积极稳妥的迈向海外市场。“我们对于在中国的发展前景很有信心,与平安证券的稳固合作也进一步坚定了我们的信心。”e投睿(eToro)首席执行官兼联合创始人 Yoni Assia 表示,“中国市场对于e投睿(eToro)无疑有着举足轻重的战略意义。目前社交投资在中国仍处于发展初期,发展空间巨大。我希望e投睿(eToro)能够在中国扎根,不断发展前行,引领中国的社交投资变革;更希望能够为更多的中国投资者打开新的天地,让他们把握更多新的机遇。我相信,凭借我们丰富的国际化经验,加上平安证券深厚的本土洞察和资源,我们的愿景会在不久的将来实现。”

平安证券副总经理蔡新发表示:“e投睿(eToro)和平安的战略合作,将为我们客户带来一个创新性的金融平台,并为他们创造全新的投资机遇。平安证券也将与e投睿(eToro)团队紧密合作,让e投睿(eToro)的平台和服务在中国更方便、快捷。”他补充道,“e投睿(eToro)所提供的独特的社交投资模式,让交易和投资变得简单、有趣。通过利用群众的智慧和透明化的平台管理,用户可以从中大受受益。”

(市 伟)



饭局营销 想成功,就多请人吃饭

■ 李光斗

移动互联网让人与人的联系更加便捷,这极大地激发了人的社交需求。人的社会属性越来越强,一个人的社交在创业成功因素中所占的比重越来越大。在觥筹交错推杯换盏间容易达成商业愿景,因而千万别独自吃饭成为移动互联网时代社交营销的金科玉律。

欢迎进入社交营销时代

一位美国小伙子,有天打开自己的社交通讯录,发现 Facebook 上不知什么时候关注了很多自己也不认识的人;于是决定清理门户,在社交网络时代,“取关”(取消关注)是仅次于“拉黑”的一种“断绝外交关系”行为。君不见,一旦两位明星在微博上“取关”,自己没什么感觉,粉丝们先撕逼大战起来。这位美国小伙子颇具绅士风度,决定先礼后兵,在取关之前,遍撒“英雄帖”:我要删除你了,但删除之前,你有一次机会,可以来和我吃顿饭。如果谈得投机,咱们还能继续做朋友,否则真要“友尽”了。

小扎肯定是深知社交的重要性。前几年,他就曾提出过一个挑战,每天要跟一位不在 Facebook 工作的新人吃饭。吃饭成为了扎克伯格搞好社交公关营销的最重要手段。

在中国,吃饭是一种学问

有个段子:“常与领导吃饭,升官是迟早的事;常跟大款吃饭,发财是迟早的事。”

饭局是一种营销学问,不是你眼中看到的一群人简单地聚在一起吃饭,它实际上是一群志同道合的朋友组成的一个朋友圈,也是一种重要社会关系组织。在这个社交圈中,他们可能是朋友,可能是合作伙伴,可能是亲人,也可能是敌人。所以,透过饭局,你能洞察出其外的社会关系、经济利益、人际规则、文化滋味。俗话说:“物以类聚,人以群分”。所以,跟谁吃饭,很重要。

一个饭局改变了历史,大家比较熟知的经典故事——《鸿门宴》,项羽傲娇自负,瞧不起刘邦,视刘邦那狂不羁郎,大意轻敌,最终失去了饭局中唯一杀掉刘邦的机会,也失掉了关中和天下,最终落得自刎而亡的结局。

改写中国历史的还有一个杯酒释兵

权的历史故事。宋朝初期,宋太祖赵匡胤为了加强中央集权,防止将领们也像自己一样被“黄袍加身”,篡夺自己的政权。于是,设了一场酒宴,威胁利诱石守信、王审琦等高阶军官交出了兵权。这也造成了日后宋朝军队战斗力不足屡被少数民族打败的下场。

一个饭局让财富倍增,被众多成功企业家追捧的巴菲特午餐。2008年,有“中国私募基金教父”之称的中国投资者赵丹阳以211万多美元的破纪录成交价,投得与“股神”巴菲特共进午餐的机会。赵丹阳十分聪明,借午餐之机向巴菲特推荐物美商业的股票。巴菲特的一句“会考虑”让物美的股价连续四个交易日大涨近24%。

还有,另一任性中国人大连天神娱乐股份有限公司的董事长朱晔以235万美元成功拍下巴菲特午餐。一顿午餐让朱晔的天神娱乐成为创业板的神话,市值一度高达46亿元。之后,经过一轮资产重组,天神娱乐变身网游股复牌后竟连续收获13个涨停板,被誉为“2014年涨停王”。

如何扩大你的朋友圈

如何提升和激发你朋友圈所蕴藏的所有潜力,最好的人际交往方式,就是你两个不属于同一世界的人拉到同一个圈子里共事。而且被你拉在一起的人差异化越大,你的社交能力就越强。

纵观我们身边那些年纪轻轻,升职却很快的高管朋友们,他们有一个相似的特点,那就是他们是多种领域、多种专业关系网的核心枢纽。人的关系并不像一张网,他们不会像敌人一样互相排斥。相反,他们会相互协作,继而产生巨大影响力。

千万别独自吃饭

社交互联网时代,“千万别独自吃饭”,要学会与别人分享。任何领域的成功,都离不开协同作战。通过与人共享资源,你不仅可以收获人脉,搜集到讯息,还可以获得财富。

如果一个人比较擅长交际的话,在互相交流的过程中,他看世界的角度也会随之发生变化。与此同时,会认识更多新人,关系网也会变大,其中蕴藏的能量也就更大,创造的财富也就越多。



贵州茅台酒荣获 2015 中国特色旅游商品大赛金奖



11月中旬,由贵州茅台文化旅游公司荣誉推出的“三合一”组合茅台酒和“遵义会议纪念茅台酒”荣获2015中国特色旅游商品大赛金奖。

本次活动由国家旅游局主办。参赛商品范围广泛、分类明确,共计十大类1396项旅游商品。评选为期一个月,采用网络结合现场方式进行,汇总了公众和专家的评审意见。经

过激烈角逐,贵州茅台文化旅游公司选送的“三合一”组合茅台酒和“遵义会议纪念茅台酒”从参选的157项旅游特色食品类商品中脱颖而出一举夺得金奖。

遵义会议纪念茅台酒是为遵义会议80周年而作,限量发售,全红色的纸盒精致包装傲然彰显了茅台酒的红色历史文化。

“三合一”组合酒是茅台文化旅游公司专为到贵州的游客个性化定制的旅游纪念商品。“一栋楼、一棵树、一瓶酒”是对贵州旅游特色的一种形象说法。“一栋楼”指的是遵义会议会址,它代表的是贵州的红色、人文历史;“一棵树”指的是黄果树大瀑布,它代表的是贵州的喀斯特地貌特征;“一瓶酒”指的是贵州茅台酒,它代表的是贵州的酿酒文化。“三个一”的说法因其形象生动被游客广为传播,已成为贵州旅游的印记。(新文)

伍田脆皮肠 1 次订货 10000 件



● 伍田人向客商们鞠躬致谢。

■ 本报记者 何沙洲

“品质、品质、品质,企业的发展除了品质,还是品质。”伍田食品公司总经理范正海告诉记者,随着全社会生产能力的提高及信息传播环境的改善,广大经销商和消费者选择的余地越来越大,他们已变得更加理性,甚至更加挑剔,大家都将产品品质和企业品牌作为选择的重要条件之一。因此,近日伍田在西昌召开的攀西地区产品推广会上,半天时间本次订货会客商就定下了1万多件脆皮肠产品,亲自带队推广的范正海非常高兴,现场带领参会的伍田人向客商们鞠躬致谢。

产品质量是企业的无形资产,时刻都对企业发展产生着深远影响,更是建设百年企业的基石。伍田18年前就以“打造全球最大的牦牛肉加工基地,为国人提供优质的肉品,提高国人体质”为经营目标,创建时即投资1.67亿元,建成集优质屠宰、分割、冷藏加工和肉制品深加工为一体的大型、综合的肉食品制造企业,并按照标准一流、生产一流、产品一流的要求,全面引进了德国、瑞士、丹麦以及日本世界一流的肉类加工生产流水线,生产车间全部实施自动工艺参数、控制系统,高起点奠定了伍田成为行业翘楚的基础。同时,伍田成立之初设立了一个汇集众多科研人员的研发中心,专门负责产品的技术提升和工艺改进,并形成一些现代食品加工标准,开发出以牦牛肉制品为主的休闲、

餐饮、调味、罐头和生鲜系列200多个独具特色的品种。

好的产品才能赢得经销商和消费者的持续喜爱。伍田召开的攀西地区产品推广会主要是推广新包装上市的脆皮肠、粒粒香脆皮肠,该产品选用优质肉材为原料,佐以高档天然调味料,采用瑞士、日本当今世界先进的肉类加工生产流水线,严格控制各项参数,运用先进的低温工艺精心制作并速冻保藏,最大限度保证了产品鲜美和卫生安全,是餐饮店烫火锅、家庭煎炸的佳品。伍田食品研发负责人向参会的几十位客商坦诚:伍田每年增加研发投入推出的新品,都是根据市场需求,精选原料,精心加工,将美味重叠,更加出彩,以产品的品质、以产品的差异化、以产品的品牌内涵和服务,确保了伍田食品服务价值的增值。

与伍田合作多年的张先生认为,正是伍田将“做产品凭良心,让经销商安心,让消费者吃了放心”的“三心”经营理念融入到企业文化中,落实到采购、生产和销售每一个环节的执行力中,并主动关注和满足经销商、消费者需求,不断地赢得了新老客户对伍田食品的认可。他说,此次伍田召开的产品推广会,目的就是更好地为合作者和消费者提供更好的产品、服务和价值。

令客商们津津乐道的还有此次会上的订货优惠政策、现场抽奖以及午餐时先上的三道伍田公司产品菜,整个推广会其乐融融。