

海尔智家联合央视“升级你的家”

——探密“三翼鸟”全流程美好生活

出门前,穿衣搭配、熨烫护理至少一两小时;想吃健康,又嫌做饭太费事;想升级厨房,费时费力还怕“踩雷”……有没有快速解锁美好生活的办法?还真有!

9月13日,海尔智家联合央视共同开启体验云众播,携三位央视体验官一起“升级你的家”。现场,海尔智家不仅开卖“三翼鸟”的衣、食、住、娱全场景智慧解决方案,还为消费者带来亿元消费补贴。

央视体验官解锁“三翼鸟”
探秘全流程美好生活

9月13日晚上7点,海尔智家体验云众播在海尔智家北京001号体验中心5000平的场馆内准时开启。通过三位央视体验官在直播间的一番解说与体验,人们能够感受到这个新开业的体验中心俨然已经成为一个带给用户吃喝玩乐购一站式美好生活的网红打卡地。

在“三翼鸟”衣帽间,体验官感受到了12分钟换装的智慧场景。她先站到3D云镜前,1分钟就“云尝试”了多套搭配,然后再把丝质衣物、真皮包包放进高端护理机,10分钟就能抚平褶皱。大家连连表示惊奇。随后,来到“三翼鸟”阳台,体验官们共同体验了一把“洗烘联动”,即洗即干不占用阳台空间,放上器材就

是家里的健身房。此外,阳台的墨盒洗衣机吸引了大家注意。主持人介绍,它不仅能根据面料、水质等洗护衣物,还能通过开通物联网支付自动购买洗衣液,非常省心。

而在“三翼鸟”厨房,体验官们又做起了美食。只见大厨把烤鸭放进智慧烤箱,喊喊小优就可以烤了,温度时间都不用管,不一会儿香喷喷的烤鸭就出炉了;随后,智能冰箱还根据体验官的身体数据智能推荐了大拌菜,用到的果蔬经过冰箱控氧保鲜,倍儿水灵。不仅如此,体验官还在“三翼鸟”卧室体验了舒适睡眠场景,直言空调温度、智能枕、床垫都太舒服了。而在智慧浴室,美妆洗的场景体验也让体验官们连连叫好,纷纷表示以后在家就能做Spa了。

一站式升级智慧家
局部、整装焕新都能满足

看了“三翼鸟”带来的衣、食、住、娱全流程场景解决方案,用户也想升级同款智慧家,但一想到要自己找设计、找工人、买材料等等,就懒得换了。在此次体验云众播中,“三翼鸟”就针对用户的焕新顾虑,带来一站式局部、整装焕新服务,为亿万家庭实现智慧升级。

一方面,“三翼鸟”从用户需求出发,为每一位用户配备专属管家,全流程一



对一沟通服务,用户不用东奔西跑,不管局部场景焕新还是整装智家升级,都能让用户满意。如焕新“三翼鸟”厨房,从设计、选择、施工、监理到验收,都有严格的服务标准和流程,保证设计方案1秒适配图纸、10秒出效果图,3天完成焕新。另外像“三翼鸟”的1天焕新阳台、7天焕新浴室、全屋空气焕新方案等,都能在最短的时间内给用户打造最满意的焕新升级体验。

另一方面,“三翼鸟”依托智家体验云平台,打造了全流程的智慧家庭服务平台。海尔智家体验云众播是用户体验的线上途径,全国布局的001号店、线下

体验店、乡镇店则是线下途径。通过线上线下相融合,用户能更好地体验网器互联、智能操控,成套场景体验、免费定制设计、一键售后等全流程服务,放心升级自己的智慧家。

在“人单合一”模式下,“三翼鸟”作为全球首个场景品牌,在物联网体验经济浪潮中,以多而全的场景方案,开放共赢的生态联盟,不断迭代的用户体验,带给用户智慧舒适的美好生活。想拥有同款智慧家,既可以去线下体验,也可以下载海尔智家APP,持续关注体验云众播,解锁更多新体验。

(李宇)

北汽福田总经理巩月琼荣获“全国抗击新冠肺炎疫情先进个人”称号

9月8日上午,全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会在北京人民大会堂隆重举行。

大会对全国抗击新冠肺炎疫情先进个人、先进集体、全国优秀共产党员、全国先进基层党组织进行表彰。北汽福田党委书记、总经理巩月琼出席大会,代表福田汽车荣获“全国抗击新冠肺炎疫情先进个人”这一殊荣。

火速出击 责任品牌跑出福田速度

抗击疫情,时间就是生命。面对来势汹汹的疫情,福田汽车通过实际行动,创造了多项疫情防控的“第一”。

疫情初期,医疗资源相对紧张,福田汽车与时间赛跑,坚持人民至上、生命至上,在1月25日(大年初一)接到工信部下达的生产任务后,巩月琼带领党政班子立即回到工作岗位,迅速启动“战时机制”,并成立“火线生产突击队”,双班24小时昼夜生产,在10天内保证了首批负压救护车按时高质量交付。2月14日,福田汽车组织“服务武汉突击队”,为所有在汉负压救护车提供维护保养服务,有效保障疫情期间车辆的高效运营。

疫情期间,福田汽车共计向全国各地交付负压救护车超过500辆,其中交付湖北省364辆,在武汉运营288辆,占武汉同期运营总数量的46%。



在得知武汉医疗基地建设准备启动时,巩月琼第一时间安排调配工程车辆和技术人员参与火神山、雷神山医院的建设。从1月24日启动到2月2日医院建成,福田汽车共有近350辆参与到医院建设中。其中,有超320辆欧曼渣土车在现场清运渣土及建筑材料,有15辆雷萨重机泵车打地基、搅拌车铺混凝土地面、吊车安装板房。同时,还有44家经销商和100多名服务人员,24小时随时待命,保障医院的

顺利落成。

7月26日,在新疆疫情爆发之初,福田汽车接到工信部生产负压救护车的紧急任务,立即调整订单安排,优先保障生产。当晚,福田图雅诺负压救护车即顺利发车。与车队同行的,还有福田汽车专门成立的新疆特别服务队,负责负压救护车的检查及运营保障工作。

践行企业责任 打赢双线战役

福田汽车在完成国家交给任务的同时,通过捐赠负压救护车,积极践行品牌社会责任。据了解,福田汽车共计向武汉、舒兰、厄瓜多尔、缅甸等地,捐赠负压救护车42辆。

同时,福田汽车积极推进物流行业复工复产,并发动旗下欧曼、欧航、欧马可、奥铃等品牌用户,连夜护送民生物资,助力抗击疫情。据福田车联网大数据显示,在福田汽车及各品牌的号召下,仅1月24日—2月3日期间,就有6181辆福田汽车在湖北省运营,其中54%(3340辆)的福田车辆都是外地牌照,成为疫情期间人民生活有序运转的利器。

另外,当北京新发地疫情爆发后,福田汽车在不到48小时之内,设计、制

造出移动核酸检测采样车,极大提高了采样效率,有力支持了北京抗疫。同时,率先将货厢消毒技术应用于冷藏车,推出国内第一辆具有消杀功能的冷藏车成品车——欧马可冷链之星产品。

当然,对于车企而言,生产一线也是战“疫”前线。作为中国汽车行业第一个复工复产的企业,福田汽车在严格落实好各项疫情防控措施的基础上,于2月3日开始各单位陆续复工;2月10日,福田汽车各地工厂精准防疫、全面复工;3月25日,人员上岗率达到99%,产能快速爬坡,为1—8月份取得近44万辆销量,奠定了坚实的基础。

面对新冠肺炎疫情的严峻考验,以巩月琼同志为首的福田汽车全体干部员工“全面参战”,以福田速度和福田担当,扛起民族品牌的责任大旗。荣誉的获得,既是对福田汽车在疫情防控、复工复产和生产经营等方面成绩的充分肯定,也是对4万福田人辛勤付出、家国情怀的巨大认可。珍惜荣誉再出发,福田汽车将深入学习贯彻习近平总书记的讲话精神,即刻身体力行,弘扬伟大抗疫精神,使之转化为全面建设社会主义现代化国家、实现中华民族伟大复兴的强大力量,为决胜全面建成小康社会、夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利而不懈奋斗!

行业变局之下,光瓶酒作为一个风口,正在迎来新的爆发期。

有行业人士预测,光瓶酒未来3—5年可达1200亿元规模。2019年光瓶酒在低端白酒市场渗透率由约27%快速提升至超过50%,对应白酒市场份额约17%,光瓶酒市场份额仍有较大提升空间。

而在光瓶酒江湖,牛栏山拥有着不可忽视的“流量”和“话语权”。作为首个打破光瓶酒百亿天花板的民酒企业,牛栏山的发展质量和速度对光瓶酒产业有巨大的影响。面对名酒集体下沉布局光瓶酒市场,牛栏山是否能稳住基本盘,继续领跑千亿光瓶酒市场?

市场份额将超千亿元
光瓶酒进入“名优特”时代

光瓶酒正在成为酒业新的增长极。根据《中国光瓶酒营销白皮书》,近五年来光瓶酒行业平均增速20%,各主流酒企纷纷推出光瓶酒产品,量价齐升共同驱动光瓶酒行业处于高景气成长期。光瓶酒行业未来增速将保持在15%—30%,远高于行业平均水平。

即使面对经济放缓下白酒进入存量竞争的宏观态势,光瓶酒却能凭借其刚需属性和性价比优势实现高韧性的周期定力。

据卓鹏战略预判,下一个十年,光瓶酒将会进入名、优、新、特时代,向大品牌集中,向名品牌集中,向特色化集中。目前光瓶酒的市场容量是750亿元的规模,未来光瓶酒的规模将达到1500亿元。

不难看出,当下2020年进入了下半年的争夺,光瓶酒已经成为白酒行业发展的突破方向,与高端白酒一同支撑了白酒行业的“火热”发展,光瓶酒成为新一轮酒业发展中的蓝海。

从“民酒”到“名酒”
牛栏山的“步步为营”

2019年,牛栏山以“民酒之王”的身份进入了百亿俱乐部阵营。

伴随着牛栏山全国过亿市场的增加,牛栏山提出了“三大转变”任务,即加速“深分销、调结构和树样板”三大转变。相较于通过“深分销”和“树样板”优化两大渠道建设,占据更多的市场,“调结构”作为底层逻辑稳固着牛栏山光瓶酒“龙头”的称号。

在产品结构升级方面,牛栏山以“珍牛”“中国牛”“魁盛号”为代表的升级产品,发力中高端市场,与牛栏山陈酿等大众产品进行互补,在新的区域实现销售突破。并推出以珍品陈酿、精致陈酿系列作为陈酿的升级产品,持续进行产品结构的调整和升级,共同构筑起了牛栏山的结构性增长赛道。

在泛全国化布局方面,牛栏山自2013年开始推进全国化,外埠市场收入增速持续保持高速增长,2019年牛栏山在省外市场的占比达到了76.63%,外埠市场已取代北京成为牛栏山的主力增长点。此外,在样板市场的建设方面,牛栏山已在南京、长春、东莞和苏州四地成功打造样板市场,为下一步全国化的大推广和复制打下了坚实的基础。

在营销方面,牛栏山将线上数字化营销与线下体验式营销有机结合,广泛布局终端市场,积极推进营销机制创新。线下依托大商制经销模式,通过锁定优质渠道资源,共建厂商共赢机制,助推渠道力快速提升。线上借助电商优势,改善顾客购买体验,转化购买率。渠道多元化助推牛栏山在同质化竞争力中脱颖而出。

牛栏山方面表示,贯彻“深分销、调结构和树样板”的营销思路,坚持以市场为导向,以将“牛栏山”打造成为“民酒”中的“名酒”为动力,积极推进营销机制创新,提升营销队伍能力,强化终端建设管理,进一步深化全国化市场布局。

多重并举之下,中国二锅头第一品牌牛栏山朝着逐步中国最大的民酒产业集团的目标迈进。在做大、做强民酒的同时,牛栏山也开始步入名酒的序列,在更大的舞台上成为更闪耀的“流量”。

后百亿时代
牛酒如何再上一层楼?

2020年,是牛栏山“四五战略”的收官之年,也是“五五战略”的规划之年。面对突如其来新冠肺炎疫情的冲击,牛栏山却在半年报中高调定调“计划不变、目标不变、思路不变”,以“提升市场应变能力、提升市场服务能力、提升品牌影响力”为重要抓手。这也反映出牛栏山有信心,更有能力完成2020年各项任务。

据酒家了解,2020年牛栏山重点推进营销的纵深发力,深耕全国化市场。坚持三大营销任务不变,即坚持从区域市场扩张到市场纵深发展不变;坚持从陈酿大单品一支独大到多头并进不变;坚持从深耕北京到同步打造外埠样板不变。

基于2020年工作总基调“稳增长、增存量、提质量”,下半年牛栏山将以高质量发展、大步前进作为重点工作方向,以落实“三大战略区”、培育“1+4+N”样板市场、探索数字化营销三个方面来推进工作有序进行。

在战略建设方面,牛栏山将打造京津冀、长三角、珠三角三大战略区,形成全国化营销的支点,并逐步实现区域营销一体化运作,并下沉渠道,深耕细作区域市场,寻求发展区内的整体繁荣,进一步深化全国化进程。

在市场培育方面,牛栏山将打造“1+4+N”样板市场,以北京为中心,以初具样板模式的南京、长春、东莞、苏州为多核,以未来多个外埠样板市场为多点的“一心、多核、多点”的标准化、规范化的样板市场格局,提供可复制、可推广的样板营销模式,形成规模化示范效应。

在营销创新方面,线上线下多措并举,最大程度实现顾客便利和最佳消费体验,满足消费者对于感知和体验的情感诉求,给数字化增添温度,沉淀品牌粉丝基数。目前以线上电商的形式拓展营销渠道,以新品“精致陈酿”线上首发为载体助推产品结构升级,布局高线光瓶酒,收效良好。

在东方证券看来,牛栏山作为低端光瓶酒龙头,穿越周期需求稳健,下半年随着疫情缓解,动销有望进一步好转。公司品牌力突出,市场认知度高,有望持续享受集中度提升及产品升级红利,外埠区域稳步扩张,泛全国化值得期待。

正如牛栏山副厂长陈世俊所说,疫情的冲击影响了酒类市场,也给行业的发展增添很大的不确定性,但信心比黄金还要重要。要发掘挑战背后的机遇,看到酒业市场长期向好的确定性。坚定信心、应势而变,求变创新,迎接以满足价值消费为使命的新营销时代。并学会不断适应新的市场环境,把握本质,寻找自身竞争优势,在创新中坚守,在坚守中创新。

决定品牌命运的是市场,而不是其他竞争对手。牛栏山正在进一步夯实发展根基,扩大市场占有率,为后百亿的再次腾飞积蓄力量。

『三不变 三提升』
牛栏山下半年规划出炉
领跑千亿光瓶酒市场



完美公司:紧跟国家“健康中国”战略部署 专注于大健康领域的创新研发



后疫情时代,民众健康意识提升,对营养认知需求逐渐强烈。9月8日,以“健康中国营养先行”为主题的“中国食品辟谣联盟升级仪式暨新华网大型科普节目《营养翻译官》上线发布会”在北京举办。相关部委、协会、专家学者、企业代表共同见证了营养科普事业的新起点,聚焦营养健康知识的科学表达和传播普及,共同推动国民健康饮食习惯的形成,将“健康中国”行动落到实处。

完美生命健康科技研究院资深营养科学家、完美(中国)有限公司研发中心副总经理毛新亮表示,一直以来,完美公司将产品和技术的创新研发作为企业发展的核心推动力,注重夯实基础、打造科研品牌。2019年,完美生命健康科技研究院正式落成启用,专注于大健康领域的创新研发、科技成果转化及项目孵化,将在新型原料、领先技术、创新产品及研发服务等方面重点着力,最终实现赋能完美、服务行业。

毛新亮表示,肠道微生态对人体健康极为重要,人体微生物90%分布在肠道,细胞数量约有10万亿、300万

个基因,约是人体基因的100倍,被称为人类第二基因组。正是认识到了微生态与健康的重要性,早在20世纪90年代,完美公司就开始着手研究益生菌以及相关功能产品。2000年,完美公司已经获取保健功能为“改善胃肠道功能(润肠通便)”的保健食品,比如完美牌高纤维冲剂和活立多牌健肠口服液。2009年获取保健功能为“调节肠道菌群”的保健食品,如完美牌低聚果糖沙棘茶,深受消费者喜爱,成为完美公司的明星产品。

在持续发力肠道微生态产业化的同时,完美公司也将不断探索肠道菌群和生命健康的关系。2012年起,完美公司成立“微生态健康联合研究中

心”,历时6年,致力研究以肠道菌群为着力点的慢性疾病(肥胖、糖尿病等)防控新策略。

据了解,为了获得肠道菌群与各种健康信息的一手资料,完美公司购进了一流的测序仪,招揽了物理学、生命科学、计算机科学等多领域的交叉学科人才,打造具备二代高通量测序能力的自主检测平台,半年内获得覆盖全国几乎所有省市近6万人肠道菌群数据。

展望未来,完美公司将紧跟国家“健康中国”战略部署,将以“创新为引擎、以科研为驱动”继续为消费者提供更优质、更安全的产品和更完美的服务。