

国企转型与时尚接轨,主推“萌文化”

天下洞庭粮油集团布局休闲食品,主打“萌王”、“萌主”饼干及粗粮饮料

■记者 肖祖华 通讯员 何欢

2015年暮春时节,江南的常德烟雨空濛。

曾清波,他心事重重地走进一条小巷。63岁的他,在台湾旺旺集团核心岗位工作了20年,刚刚退休,就被天下洞庭粮油集团董事长王伟宜聘为湖南天下洞庭食品公司的总经理。几个月来,一直在思考天下洞庭食品未来的发展和布局,特别是产品的配方和定位。

漫步徘徊中,他不经意地走进了一个小弄堂,一种浓郁的糕饼的芳香牢牢地吸引了他,他快步走了进去,找到正在烤饼的黄文凯。尝完饼干后,他赞不绝口,二十多年饼干从业经验告诉他,这正是魂牵梦萦要找的配方。

可是黄文凯并不愿出售这种配方,因为这是他祖传的秘方。1363年夏,明朝的朱元璋在江西与陈友谅鏖兵九江,一次战斗后他率部到了一个小山村,一阵扑鼻芳香传来,只见一个老人正在手工制作饼干。他拿起来一吃,只觉香气四溢,入口即化,大加赞赏,立马传下口谕召老人回朝专门为其制作糕点。这个老人就是黄文凯的先祖。

精诚所至,金石为开,曾清波为此三顾茅庐,终于和黄文凯达成协议,黄文凯作为公司的股东参与公司产品的研发,将其宫廷配方与现代工艺相结合。从此这种改良后的配方——萌主酥饼经天下洞庭食品有限公司生产,走进千家万户的寻常百姓家。

A/ 蓉城亮剑,艳压群芳

在董事长王伟宜的大力支持下,天下洞庭食品有限公司从选址到产品上线,第一个工厂的建设只用了短短的九个月时间就开始投产。2015年10月,当一包包精美的饼干从全自动化进口设备的流水线上开始装箱,总经理曾清波感慨万千。当时省粮食局和益阳市政府主要领导对此高度评价,称赞是赶超深圳速度。

时代日新月异,再好的产品走进市场也需要营销。

2016年3月26日,成都糖酒会现场。

天下洞庭食品产品展厅,人来人往,络绎不绝,来自全国各地的经销商对于天下洞庭食品的产品交口称赞,惊动中央电视台、成都电视台、湖南电视台等多家媒体,纷纷赶来现场采访直播。成都春糖,天下洞庭一路飘红,现场达成合作协议43家,客户覆盖全国十多个省市,并在2016年全国糖酒商品交易会首届CFDF新品大赛上荣获优秀奖。

借力春糖,东风吹遍神州。天下洞庭产品开始走入五湖四海。



展望

鲲鹏展翼, 谋划食品产业园

顺时势成大业,谋全局成就未来。在王伟宜眼中,传统农业板块的兴盛需要实干,发展实业才能成就产业。

天下洞庭食品未来的发展目标是投资4.5亿元,用3年时间建成一个功能齐全、生态环保、高新技术为支撑的现代化园林式食品产业园。力争5至10年,年销售额达到100亿元,真正实现“洞庭天下水,天下洞庭粮”的美好愿景。在市场规划方面,将精耕细作湖南市场,布局华南,着眼全国。计划三年成为湖南知名品牌,五年成为全国品牌,十年成为全国休闲食品领导品牌,引领湖南乃至整个中国休闲食品产业的发展。

在采访中,董事长王伟宜向记者介绍了这一目标的具体实现路径:

在产品研发方面,继续倡导健康、时尚理念,进一步提升产品品质,深化产品品质,加强与高等院校研发团队的深入合作,针对不同消费群体细化市场,丰富产品线,加速产品品类、口感创新,研制更多适合市场的绿色、健康休闲食品。

在团队建设方面,注重高素质人才的引进,以人为本,注重人才层次提升;以团队目标为导向,培养一专多能人才;倡导制度管人,流程管事,团队打天下,管理定江山的现代化人才管理制度;以品德为基础,以业绩定成败,打造狼性营销团队。

在科技创新方面,加大技术创新投入,加强国内外著名高校与研发机构的沟通交流,积极吸纳国内外优质食品产业技术创新资源,全力提升公司产品创新能力和科研技术水平,增强企业综合竞争力。

在品牌推广方面,以品牌建设为核心,以效益为中心,打造中国健康休闲食品高端品牌。以萌文化为基础,加强企业识别系统建设,合理利用线上线下资源,加大广告投放力度。在迅速提升知名度、美誉度的同时,扩大忠实粉丝群,提高品牌忠诚度。

在渠道建设方面,全方位整合产业资源、品牌资源、政策资源、人才资源等,销售渠道线上线下并行,做细终端零售渠道,做强商超连锁卖场,做好线上电商渠道。

我们有理由相信:天下洞庭食品的明天一定会美好!

B/ 定位健康时尚,主打“萌文化”

王伟宜从省粮食局行管处长接管天下洞庭粮油集团后,高瞻远瞩,他深知传统粮油国企转型升级势在必行,他坚定不移地推进改革,致力将天下洞庭食品打造成为天下洞庭粮油集团腾飞的翅膀、转型升级的突破口、改革的实验田、品牌推广的载体和提升管理水平的标杆。

“良心制造,诚信经营,创新发展,追求共赢。”这是他对洞庭食品的定位,洞庭食品的产品发展方向将追求时尚、健康和卓越。

基于这一理念,天下洞庭食品倡导健康休闲食品,萌主、萌王产品均跟进消费者的需求,对产品类别、口感和健康需求进一步细分。萌主饼干采用环洞庭湖天然、绿色、健康的粗粮食材,将宫廷传统配方与现代工艺完美结合,现已成为湖南市场畅销新品;萌王鲜磨粗粮饮品甄选上等优质粗粮为主

要原料,采用最新鲜磨工艺,用新标准定义“新鲜粗粮”并以新技术对粗粮进行保鲜,最大限度保持产品新鲜、美味和营养。萌王鲜磨粗粮具备“天然、绿色、营养、健康”的品类特征,并可以方便地“以喝代吃”,越来越受到消费者喜爱。

9月9日至12日,中国食品餐饮博览会在长沙举行,展会现场,优质的湘品广受青睐。湖南天下洞庭食品有限公司首次亮相,其旗下“萌王”、“萌主”两大产品系列吸引了大量市民的喜爱,中外展商纷纷洽谈合作。

在展会现场,市民对该公司的健康饮品和饼干系列非常感兴趣,展位工作人员全部上阵都忙不赢,不时需要补充货源。据湖南天下洞庭食品有限公司副总经理周高明介绍,此次参展影响不错,每天接待洽谈上百,其中不乏外国友人,合作意向都非常强烈。

日前,记者在走访长沙

C/ 传播精准,冠名多场活动

日前,湖南时尚界顶级赛事新丝路湖南模特大赛长沙赛区决赛举行。

比赛现场,靓丽帅气的模特们进行了一场别开生面的产品秀,天下洞庭食品的“萌王”、“萌主”牌休闲食品格外抢眼。

萌,是一种时尚;萌,也是一种心态。“新丝路模特大赛是湖南时尚圈的顶级赛事,萌主、萌王与新丝路的结合,能迅速融入年轻、时尚消费群体,并传递

健康、美好的萌文化,这便是当初公司赞助的初衷。”王伟宜表示,天下洞庭食品将以此为平台寻找“萌主”作为产品的形象代言人。

事实上,天下洞庭食品公司的推广从一开始便坚持走健康、时尚的路线。除与新丝路模特大赛合作之外,公司还总冠名了湖南经视《2016我们一路跑起来》栏目,以大型地面活动“一路跑”为宣传借力点,三场大型线下活动中,天下洞庭食品

市场时发现,市场上的酥饼产品和粗粮饮料多以外资和省外品牌为主,本土品牌很少。在步步高和华润万家,记者看到,萌主饼干、萌王粗粮饮料算是本土品牌的亮点,销售人员告诉记者,这两款产品上市以来,因为健康的理念和新颖的品牌名字,销售不错。

湖南天下洞庭食品有限公司营销总监黄宇飞告诉记者,在销售渠道上,“萌王”、“萌主”目前已覆盖整个湖南市场,尤其是入驻了步步高和华润万家两大全国知名大型连锁超市100多家门店,同时扩展到了广东、重庆、河南、河北、安徽、湖北、贵州等重点城市。在夯实传统渠道的同时,非常重视互联网渠道及移动互联网渠道的建设,目前已开启天猫、淘宝、阿里巴巴等电子商务渠道,并在天下洞庭食品微信公众号平台及微信商城上积累了不少忠实粉丝。

为大家提供了以粗粮为主要原料,以优质、美味为标准的萌王鲜磨粗粮和萌主酥性饼干,和大家一起在跑步中享受运动的快乐,在品味美食中感受生活的美好。

黄宇飞告诉记者,经过多场活动,“萌王”、“萌主”产品品质深受消费者的青睐和热爱,迅速遍布三湘四水、覆盖整个湖南市场,同时扩展到了全国多个重点城市,产品销售取得了长足进步。