

# 品牌升级 东鹏特饮发力互联网战略

■ 邹丽

近期相关部门公开表示,广东经济社会各项指标均处全国前列,不仅有“敢为人先”的精神,更有“无中生有”的本事。而作为广东企业佼佼者之一的国产知名维生素功能饮料品牌东鹏特饮,将在哪些领域有重点突破,起到模范带头作用呢?

## 传统饮料+互联网第一家

去年,伴随着大众创业、万众创新的时代浪潮,“互联网+”火遍大江南北。在这样的背景下,传统饮料品牌该何去何从?有着近30年历史的东鹏特饮,以瓶身条形码为切入点,成功实现线下链接线上,成为功能饮料品牌+互联网布局的第一家。任何消费者在购买东鹏特饮后,只需打开手机扫一扫瓶身条形码,即可与品牌实现亲密互动。

点击“详情”,可了解产品信息;点击“视频”,可观看制作精良的品牌故事;点击“进入公众号”可参与了解东鹏特饮最新线上活动等。今年,伴随着“年轻就要醒着拼”新口号的提出,东鹏特饮将继续以产品作为基础,推出更多“+互联网”的新玩法,笼络年轻用户群,打造线上社区,以期在社群电商领域中抢占一席之地。

## “盖世红包”玩法新

从诞生之日起,东鹏特饮让消费者买得起、买得值的初衷从未改变。过去拼产品,东鹏特饮优化工艺、提高效率、减少成本,最终形成品质好、价格低的优势。如今比品牌,如何为消费者制造惊喜,超乎期待?

继春晚微信摇一摇发红包、“千万红包,开盖来领”活动后,2016年东鹏特饮将在“盖世红包”项目上探索更多新玩法,通过更加创意、有趣、互动的返利模式回馈消费者(如最近推出的888元现金红包),提高品牌知名度,促进产品销售。与此同时,搭建实时动态智能大数据平台,积累更多如消费时段、人群、地区、场景、数量等消费信息,为企业及品牌未来国际化转型升级服务。

## 网络首推“犯困研究院”

今年2月,东鹏特饮正式推出“犯困研究院”,开网络之先河,成为第一个着力研究人类犯困本源的功能性饮料品牌。“犯困研究院”分为“困点”和“醒着拼”两大板块,以“困点”为突破口,通过制作既科学严谨又脑洞大开的影像内容,充分迎合消费者的口味,让其在观看场景或参与活动中牢牢记住产品功



能,并与“年轻就要醒着拼”的口号产生强烈共鸣。

目前,犯困研究院已强势入驻爱奇艺、搜狐、优酷、Acfun等平台,第一集内容在短短两天内累计点击量已达325万次。后期内容也将陆续上映。基于系列优质内容出品,未来东鹏特饮“犯困研究院”有望借助

IP热,率先在功能饮料届掀起粉丝浪潮。

一直以来,凭借“大胆尝试+不断创新”,东鹏特饮成功在已是红海市场的功能饮料界杀出重围。2016年恰逢其品牌全面战略升级,蓄势待发的东鹏特饮将带来哪些变革?拭目以待!

# 小龙虾大品牌 尚滋味“炒热”创业商机

■ 刘军

2016年3月16日,在北京海淀,一场全国性的“龙虾节”活动在此举行,尚滋味小龙虾产业研讨及免费品尝活动热闹非凡,活动受到了现代农业小龙虾养殖企业、北京餐饮企业、行业协会及消费者的关注,现代农业养殖企业负责人、北京知名餐饮企业负责人及小龙虾行业人士齐聚此地,大谈小龙虾产业的未来发展。

“尚滋味小龙虾进驻北京市场

后,我们将进行大力的市场推广和创新。比如,与传统的火锅店联营,让涮肉等有时令限制的火锅店在夏秋季卖小龙虾,弥补其淡季季源的损失;同时,我们也是积极响应政府提出的“双创”政策,为更多白手起家的创业者提供就业商机。”全国知名品牌连锁——尚滋味小龙虾(上海晨企餐饮管理有限公司)北京总代理负责人郑建国如此表示。

据介绍,尚滋味北京海淀店2015年4月底正式营业,店内主打小龙虾系列、香辣蟹系列及干锅牛蛙系列的特

色干锅菜品,目前,营业额逐日上升。

“店面100多平方米左右,整体的投资不到30万元,每天的营业额可达2万元,生意状况稳定。两个月的时间就回本并开始盈利。”郑建国说,针对现在的消费人群偏向年轻化,对于饮食的敏感度和需求更加多样与严苛。麻辣小龙虾鲜香麻辣的特色受到年轻消费群的青睐,成为了美食消夜小吃的首选。

为了最大满足消费市场,弥补菜品的单一,添加创新和多样性,尚滋味研发出了更多的小龙虾做法和技术。

同时,为扩大需求,主动适应市场的变化,尚滋味还推出了很多刺激市场的手段。“在北京市场,尚滋味小龙虾进行了大力的市场推广和创新。为餐饮企业推出“时间差”经营模式,并创造出更多商机。”郑建国说。

专家表示,每年投入创业的大军非常多,再加上政府大力支持“大众创业万众创新”,这让创业人数的比例逐渐扩大。选择好的项目是投资创业成功的决定因素。近两年不单是小龙虾的销量递增,小龙虾加盟店的店数也是倍增。

## 动态

### 中铁五局安邵项目召开“两学一做”学习会

3月13日晚,中铁五局机械化公司安邵项目党工委利用晚间时间召开了“两学一做”学习教育会。本次专题会议由项目党支部书记罗斌主持,组织项目全体职工共同学习公司“两学一做”学习教育方案、《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党章程》、《中国共产党纪律处分条例》等党内法规以及党风廉政建设要求。会上,罗斌首先向大家解读了学习“两学一做”的意义,简明的向大家阐述“两学一做”的含义,要求项目全体党员,尤其是党员干部、入党积极分子,要认真学习“两学”、深刻领悟上述准则和条例的精髓和实质。(谢永彬 刘权文)

### 沪昆客专贵州段8标召开动员大会

3月13日,沪昆客专贵州公司总经理张建波对中国中铁五局沪昆客专贵州段8标段站前工程收尾等工程推进进行了检查、中铁五局总经理张回家进行了现场办公。沪昆客专贵州段8标于3月14日下午组织召开了保铺架、保开通动员大会。会议由沪昆客专贵州段8标指挥长吕保良主持,局总经理助理兼贵州片区指挥长王振中、机械化公司总经理李永青等领导参会。会议由项目常务副指挥长余志清及总工程师王景旺分别宣读了关于决战沪昆、保铺架及保开通线下、线上工程总体安排的通知,让各位参会人员了解中铁总公司对沪昆客专(贵州西段)2016年内实现开通运营的总体目标。(谢永彬 刘菁)

### 济东项目水泥稳定碎石基层试验段摊铺完成

3月15日,由中铁五局机械化公司承建的济东高速第六标段水泥稳定碎石基层试验段开始摊铺。上午8点,当第一车水稳混合料缓缓倒入摊铺机料斗时,标志着济东六标即将进入路面基层施工的崭新阶段。为确保水稳试验段的顺利开工并取得预期效果,项目经理胡呈龙、总工程师袁忠春亲自指挥,积极做好开工前的各项准备工作;在技术安全上,对参与施工的全体员工和劳务工组织召开岗前培训,同时对工程试验、测量、设备操作等相关人员召开试验段施工技术交底会、安全交底会;在质量上,严格控制水稳混合料的拌和、运输、摊铺、碾压、检测、养生等各个环节。(谢永彬 王迎亮)

### 中铁五局通过大瑞指挥部开工条件验收

3月14日,中铁五局完成中心试验室、拌和站、钢构厂大瑞指挥部通过验收后,保山隧道斜井、横洞两个工点在保瑞段率先达到云桂公司开工条件。随后在中铁五局大瑞项目部召开的验收情况通报及兄弟单位交流会上,云桂公司大瑞指挥部对中铁五局在保瑞段率先达到进洞验收条件以及

现场检查情况表示满意,报请云桂公司验收通过后准许进洞。监理、兄弟单位交流会上也对中铁五局前期准备工作、施工进度、资料准备、施工进度等方面都比他们快得多表示赞叹,并对中铁五局率先进行开工条件验收表示祝贺。(何增旺 毛铁勤 黄德庆)

### 中铁上海局沪通铁路太仓段首片箱梁成功架设

3月5日上午,由中铁上海局承建的沪通铁路站前V标首片24米正线预应力简支箱梁成功架设,标志着该标段箱梁架设正式拉开帷幕,为2017年8月完成架梁任务奠定了坚实基础。自工程开工以来,承担着施工任务的中铁上海局沪通铁路项目迅速组织人力、

物力、机械、设备进场。为保证落实架梁节点工期目标,科学组织,超前谋划,不断优化架梁方案,多次召开制梁、运梁、架梁施工交班会,狠抓人员组织、设备供应、结构拼装、架梁通道等关键环节,成功架设首片箱梁。(程继美)

### 开滦中浩开拓市场有序推进产品销售工作

今年以来,开滦中浩公司充分发挥自身比较优势,积极推广产品销售,重点在华东、华南等区域开拓市场,销售工作达到预期目标。目前,销售聚甲醛产品700余吨,聚甲醛客户发展到20余家,均是行业优质客户。经过一系列技术改造,聚甲醛产品质量实现重

大突破,质量达到业内优质水平。同时,针对下游客户需求量普遍较少的特点,该公司积极与代理商合作,充分利用其销售渠道,加大销售模式,创新开发力度,努力实现产品销售新突破和企业利益最大化。(汤明昊)

### 开滦吕家窑矿“四化”管理强化员工行为

今年以来,开滦吕家窑矿业公司聚焦安全生产关键点,通过推行“教育经常化、标准精细化、培训规范化、验收制度化”安全管理法,不断强化员工行为治理。加强事故案例教育,可以使员工痛定思痛,吸取教训。同时,把重复性工伤事故的安全节点作为治理

重点,严格按照“一岗一规,一序一标”行为治理要求。规范培训方法和形式,主要是对每道工序的确认重点、操作要领以及行为禁忌内容。并把员工规范操作达标验收作为每班必不可少的一个环节,加大督导力度和频率。(张纳军)

## 资讯



### 361° 童装荣获行业影响力品牌称号

近日,以“企业发展与线上线下营销”为研讨主题的2016年“3·15中国消费市场行业影响力品牌”推荐研讨活动暨颁奖典礼在北京隆重举行。主办方根据消费品牌的影响力、创新性、传播力和售后服务四项标准,分别向公众推介了数十家优秀企业和品牌,361° 童装荣获“行业影响力品牌”称号。361° 童装成立于2009年,是361° 集团为持续夯实集团化多品牌细分发展战略,精准定位多层次受众而成立的子品牌,意在满足中国城市儿童不同生活场景着装所需优质童装。多年来,361° 童装坚持对儿童活动习惯、性格特点以及不同成长阶段的身体特性等要素进行深入调查和研究,研发出适合儿童成长特点的系列产品,呵护少年儿童成长的每一步成长。经过数年发展,361° 童装已成为集团业绩增长的新动力,截至2015年12月,361° 童装在全国已拥有2350间门店。(陈芳 高玲颖)

### 美的空调携手WWF启动“星空计划”

“1起低碳 仰望星空”美的空调ECO变频星空计划启动发布会在京召开。美的空调携手WWF(世界自然基金会),诚邀用户一起去看中国最美的星空。这也是美的ECO节能变频空调市场普及的又一市场力作,届时,美的空调将通过“以旧换新、最高优惠1000元”活动,降低ECO节能进入家庭门槛;以免费清洗活动实现服务增值;以与苏宁、国美联手打造全国性大型促销活动,全线让利消费者;设置星空大奖,鼓励更多的消费者选购节能空调产品等措施,推进美的ECO节能变频空调的市场普及。美的空调总裁吴文新透露,按照目前已销美的ECO系列变频空调1200万套计算,每年可节省用电量超过12亿KW·H,折合减少标准煤50万吨,可减少碳排放121万吨。(意强)

### 乐视车联生态开放布局再结硕果

近日,乐视车联在北京东区故事D-live举办了战略发布会,首次向外界公开了乐视车联的战略和组织,介绍了乐视车联为重新定义未来所进行的四层架构的业务布局。在发布会上,乐视车联与北汽、比亚迪和东风正式签署了ecolink合作协议;深圳航盛电子、惠州华阳通用和惠州德赛西威三家国内主流车机厂商也加入了乐视生态的合作阵营,携手打造新一代智能互联的车内生态。当天,乐视车联还正式发布了两款“汽车可穿戴设备”——乐视行车记录仪和乐视车机套装。

### 阿里游戏发布“T计划”扶持开发者

近日,阿里游戏2016年战略发布会暨年度颁奖典礼在北京国家会议中心举行,这也是继今年1月九游正式更名阿里游戏后,第一次以全新形象亮相。会上,阿里游戏总裁林永颂表示:九游更名阿里游戏后,将从渠道服务转变为产业链服务,拥有更丰富的资源和更大的发展空间。在2016年,阿里游戏与阿里云、阿里影业、阿里文学以及汇川平台联手推出“T计划”,在云服务、大数据、IP(版权)、流量等方面,为开发者提供全产业链服务。

### 伊美尔正品联盟在京启动

3月15日,伊美尔联合全球20余家知名品牌厂商、渠道商代表,在京举办了“伊美尔——正品联盟3·15发布会”,共同吹响了医美“诚信经营、安全塑美”的集结号,以真正切实的行为为打造医美健康市场环境,维护求美消费者权益做出努力的同时,对规范企业竞争行为,促进行业健康发展的社会效益,起到了重要的推动作用。与此同时,由伊美尔及品牌厂商联合举办的“6000支注射产品+500份假体+200份口腔材料免费送”,成为了此次活动备受关注的一大亮点。

### 首家独立第三方社会信用平台正式运行

3月14日,国内首家具有自主诚信信息、提供全程质量追溯的独立第三方综合性信用平台——信用体系网在北京举行了新闻发布会。该平台自主建设的综合信用档案数据库涵盖政府监管、行业评价、信贷评级、媒体舆情、企业运营和市场反馈等近5000万条诚信综合信息。会上,“全国产品防伪溯源验证公共平台”与信用体系网举行了签约仪式,“中国反侵权假冒创新战略联盟”给信用体系网授牌并成立了“信用品牌专业委员会”。(温森特)

### 海淀工商西区所推动消费维权社会共治

为进一步推进辖区鼎好、海龙两大电子市场专项整治,北京海淀工商中关村西区召开关于两个电子市场的三方协调会。一是充分发挥电子市场主办单位的消费投诉内化能力。二是加强工商、公安、街道的联动执法力度。三是加大对市场主办单位的查处整治力度。四是联合开展有影响力、有声势、正能量的专项整治行动。一周内,已开展联合执法4次,依法查封7家消费投诉集中店铺,行政约谈商户60余家,西区所单日受理市场消费投诉下降70%。

北京海淀工商专栏

### 致歉

本报在2013年9月12日刊登的《大连玉璠公司遭“侵占”真相调查》一文中,存在不准确细节,对此文中当事人王振国名誉造成影响,特此向文中当事人王振国致歉。此致