



问道新儒商

运河融媒系列报道

济宁市经信委 主办
齐鲁晚报·今日运河

山东康泉食品有限公司总经理刘传朋

吃这月饼满口浓浓济宁味

本报记者 晋森

还有一个多月就将迎来传统节日中秋节,17日,齐鲁晚报记者走进济宁最大的月饼生产企业——山东康泉食品有限公司,针对今年月饼新特点、食品安全、唐乐蛋糕发展等市民关心的问题,专访了该公司总经理刘传朋。

太白楼上了月饼盒 包装突显感情

“月饼不仅仅是一种食品,也是一条纽带,她象征着团圆。”谈起康泉月饼,刘传朋告诉记者,今年这种感情味更浓。在传统口味的基础上,生产工艺上也进行了改进,除了传统的五仁、枣泥、莲蓉、蛋黄月饼外,又开发出了包括无蔗糖月饼、杂粮月饼和五谷月饼等,在口味上更加多元。

月饼更是一种文化的标识,今年康泉月饼在包装上更突出了济宁特色。“以前的月饼包装版式都是统一版式的,主要突出喜庆的特色,而今年推出了‘济州印象’系列月饼,将济宁地方的特色建筑都加到了上面。”刘传朋表示,济州印象将太白楼、竹竿巷、曲阜三孔、微山湖等济宁特色景点放上了月饼包装,再现老济宁的味道。

“现在的月饼已经脱离过度包装的礼品属性,已经逐步回归到常态化,恢复到食品的本质上了。”刘传朋说,康泉月饼一直走市民路线,在包装上更是如此,济州印象系列月饼在包装上简单大方,更加突出了济宁的本地特色,月饼味道是济宁本地的,包装也是济宁特色的,所以为邮寄给在外的济宁

人,更能唤起一种乡思和情感的共鸣。

食品安全保障 这家企业有底气

食品安全一直是市民关注的一个重点,作为一家有着30多年的老厂,康泉食品的理念是良心做产品,诚信做企业。

“食品安全是最基础和最起码的要求,如果这一点做不好,其他一切都是零。”刘传朋告诉记者,从原料的采购,到“透明工厂”的建设,再到“三步检测”,康泉食品尽最大努力保证食品的安全。原料采购方面,全部采用中粮等著名品牌的原材料,从源头保证食品安全;今年年初投资4000余万元建设了新厂房,设立“透明工厂”,市民通过专门的通道,近距离感受康泉食品的制作流程和生产车间;最后建立了三步检测,包括产前原料验收,生产现场品控,产品出厂检验三步保证食品安全。

前不久,任城区食品药品监督管理局将食品生产企业“透明工厂”体验现场设在了康泉食品,显示了主管部门对康泉食品在食品安全上的肯定。

唐乐明年有望“独立” 深耕细作食品行业



山东康泉食品有限公司总经理刘传朋。

唐乐蛋糕店作为目前济宁市场占有率第一的品牌,其食品安全更是受到了广大市民的关注。“康泉食品以康泉品牌为基础,延伸出唐乐这个子品牌,首先我们就要严格把好食品原材料关。”刘传朋说,唐乐蛋糕采购的奶油、奶酪、乳粉等主要原料都是精选国际原料,其他的原料也是采购国内知名品牌,当天生产的产品当天配送到店,当天销售当天的产品,能够做到食品不仅安全还要保持新鲜。

对于唐乐蛋糕的发展,刘传朋告诉记者,唐乐蛋糕在今年年底前要做到40家店,而且全部是直营店,“我们这样做主要有两点考虑,一是品质的保证,二是品牌

的维护。”刘传朋说,明年会重点考虑在济宁各个区县进行布局,现在唐乐是康泉品牌下的子品牌,而下一步唐乐品牌将独立出来运营,并有希望赶上并超过康泉这个品牌,所以这也是为何如此珍惜唐乐这个品牌的美誉度。

对于康泉食品的发展,刘传朋目标很清晰,那就是做行业内多元化的食品集团,不盲目出走其他行业,在食品行业内做多元化经营。“我们要做成山东乃至全国的老字号,把康泉的企业文化和经营理念传承下去,在食品行业深耕细作。”刘传朋最后告诉记者,他理解的企业家精神主要有两点:责任和诚信。责任,以负

责任的态度对待产品和消费者;诚信,有诚信才是企业良性发展的基础和根本。凭借这两点,康泉食品在立足于山东市场的同时,华东、华北等市场也全面展开,而康泉食品也在打牢基础的同时,向更高的目标迈进。



扫码看访谈视频。

汽车销售新政实施月余,催生首批汽车超市

个别市民尝鲜,多数人观望

本报济宁8月17日讯(记者 马云雪) 7月1日起,新版《汽车销售管理办法》(以下简称新《办法》)正式实施,新《办法》允许授权销售和非授权销售并行,进而催生一批汽车超市。对这种新生事物,部分市民还在观望。

近日,记者走访串城区多个汽车城,发现了一家与众不同的汽车销售店。该店内大众、别克、雪佛兰、广汽四个品牌新车集中摆放在一个展厅,而迈进门看车的张先生溜达了一圈后着实一头雾水,第一句话便问这里不是汽车4S店吗?

该店负责人周经理,他告诉记者,“我们这叫车享汽车超市,与传统汽车4S店有

些不同,可以同时较灵活的销售多种品牌汽车,且不需要厂家授权。自新《办法》实施后,国家就进一步放开汽车销售市场,我们也算是济宁第一批新开的汽车销售超市。”

来自邹城的顾客潘先生对汽车超市比较满意,他是从汽车之家看中了一款汽车的销售信息,通过与销售人员一番微信交谈后,他有些怀疑又有些心动。“网上看到的车,可以首付百分之十就提车很心动,但咱也不知道这汽车超市的车是不是真的。”于是潘先生从邹城赶来看了两次实体车,得知可直接在汽车超市订购,去4S店里提车,售后跟4S店并无差异,

他高高兴兴的把车给提了。

“现在网络太便捷了,都能通过网络去实体店订车了,价格服务一点也不差。”潘先生说。据了解,这家汽车销售超市的顾客有60%来自汽车之家,58同城等汽车网站,客户大多在20-35岁的年轻群体。新政实施后,他们对新政内容接受度较大,但大多传统客户还会选择4S店购买。

据周经理介绍,市民知道汽车销售新政并且乐于接受的人较少,不少大型汽车网站上传销售信息还需厂家授权,所以市场还待进一步开放。

记者随后又走访了济宁几家汽车4S店发现,对于新



一位市民在选购车辆。

政的出台,大多汽车经销商表现较为冷淡,有的甚至不知新政的存在。“现在车市竞争太激烈,基本上各大4S店

都有优惠,但不变的是很多消费者还是更信任4S店。”采访中,不少市民表达了如此观点。