

本土蛋糕品牌,实现完美转身

时尚的事物总是充满了吸引力,美味可口的蛋糕更是如此。在如今的蛋糕市场上,康泉食品旗下的唐乐蛋糕坊正在加速扩张,逐步完成属于他们的完美转身。

“康,健康;泉,洁净。康泉,就是要做老百姓放心的食品。”刘传朋如此诠释着康泉的寓意。他认为,做食品行业,安全是底线,不断地推陈出新是法宝,要做一个传承百年的企业,打牢根基是成败的关键。

刘传朋告诉记者,康泉品牌的发展至今已经过了20

多个年头,从最初的单一品种到现在的每隔一段时间就有世界最流行的糕点上市。

最近,共青团路上的唐乐蛋糕坊开业不久,位于冠亚星城小区里的门店又开始了装修,济宁城区一时间蹦出众多唐乐蛋糕坊,刘传朋说,这一切都是在计划中。今年,唐乐蛋糕坊在济宁城区的数量要达到30家,专注于社区门店。

“我们在2005年开了唐乐蛋糕的第一家直营店,当时,公司的经营更侧重于卖场和超市,而开店速度则基本上

是每年增加一个店面,比较慢。”这一年,好利来已经成为全国蛋糕行业的巨头,在济宁买好利来蛋糕成为人们追求高品质的象征。也是这一年,1983年出生的刘传朋从大学毕业加入山东康泉食品有限公司,把自家的蛋糕品牌唐乐打造成和好利来一样的全国连锁品牌,是刘传朋最大的期待。“在公司的宏观发展规划中,蛋糕坊占比较少,所以当时我们对蛋糕坊缺少关注。直到2012年才开始投入人力、物力、财力去拓展唐乐的蛋糕事业。”

转身,是为了顺应消费需求

“一个朋友告诉我,以前经常去唐乐买蛋糕。但是家门口有了新的品牌后,他就做了比较,感觉对方的档次会更高,所以就不常来唐乐了。这个事情对我的触动很大。”唐乐蛋糕在本地经营多年,拥有雄厚的技术力量,却没能把蛋糕品牌做到最好,这让刘传朋压力很大。“我们有一切做到最好的条件,如果当地的市场都做不好,还怎么能扩展到外部呢。所以

我们及时调整思路,亡羊补牢,好在还不算晚。”

依靠月饼、糕点深入人心的康泉品牌,借助本土优势升级为遍布城区的唐乐蛋糕坊,“品尝爱的滋味”成为唐乐蛋糕向消费者传达的浪漫絮语。在2013年完成济宁城区30家蛋糕坊的市场布局,刘传朋认为这是本土作战的优势,也是市场的要求。

为了打造好唐乐蛋糕坊时尚、高端、温馨的形象,刘

传朋一有空就去北上广考察,不仅是新的产品,也包括各种新的经营模式。“在目前竞争日益激烈的蛋糕坊市场上,蛋糕加饮料的模式很受欢迎。”刘传朋告诉记者。

刘传朋还透露,还将借鉴当下台湾烘焙业的一些做法,在各个门店推出现场烘焙的业务,保证糕点的当天制作,当天销售,凡是隔夜产品,全部撤柜,不再进行销售。

未来打算>>

邀市民见证糕点生产全过程

“消费者对品质的要求越来越高,他们希望蛋糕能够更美味、更健康、更高端,我们希望唐乐能够满足消费者的预期,所以唐乐呈现出的就是时尚、高端、温馨。”刘传朋告诉记者,2012年,唐乐的产品、包装、店面数量都在不断升级改造,“我们用1-2年的时间把基础打好,铺好

市场,未来我们会把品牌再深化,逐步向外扩展。市场要求我们做到最好,我们就要这样努力。”

“现在大家都追求品质,而唐乐提供给消费者的都是当天最新鲜的,这是我们的主打理念。”刘传朋说,唐乐要在食品品质上做到最好,引领餐饮潮流外,门店也多

选择在社区附近,让消费者享有便利。“我们正在筹备占地30亩地的新厂区,并建设消费者体验中心,邀请消费者观看整个生产流程,自己尝试做面包和蛋糕。”刘传朋希望市民不仅可以在门店买到产品,还能够实实在在的看到这些产品的原料,生产过程等。

从一年一家店到一年十家店,有着20多年历史的济宁本土品牌——康泉食品,在近两年卯足了劲,把自主经营的蛋糕品牌唐乐推到每个大型社区的门口。消费者日益挑剔的味蕾要求,同类产品充盈市场的加速,在康泉食品有限公司总经理刘传朋看来,唐乐的扩张是“犹未晚矣”的“亡羊补牢”,也是康泉品牌深化升级的必然道路。

康泉食品有限公司总经理刘传朋——

因需要而改变方能完美转身

文/图 本报记者 马辉 韩伟杰



康泉食品有限公司总经理刘传朋。

张俊英——

租赁万亩土地办起“家庭农场”

文/图 本报记者 晋森 通讯员 马海滨



张俊英走在“家庭农场”内。

张俊英,嘉祥大张楼镇一位普通妇女,今年租赁起本村和周围村庄10600亩土地,成立了自己的专业合作社,让村民们不仅能收土地租金,还可以在自家地里打工挣钱。有了租赁的土地,张俊英有了自己的规划,哪里种粮食,哪里种蔬菜,都了然于胸。这个普通的农村妇女,正一步步地实现自己的“家庭农场”梦。

白手起家——成了远近闻名的女老板

张俊英,小名叫三焕,在嘉祥县大张楼镇新营村,知道张俊英的,不多,但一提起张三焕,可以说是家喻户晓,妇孺皆知。张三焕是收粮女强人张俊英的乳名。每当提起依靠收购销售粮食走上致富之路的女强人张俊英,全村无论男女老少,都对她的赞不绝口。

张俊英出生在上世纪六十年代,为了养家糊口,

年仅十余岁的她就挑起了生活的重担,从贩卖冰棍、糖葫芦干起,相继从事过服装、坯布、缝纫和化肥、水泥生意,用辛勤和汗水支撑着这个风雨飘摇的家。靠她做小生意赚的钱,她供弟弟妹妹读完了初中和高中。

1998年国家粮食市场完全放开,允许私人收购销售粮食,张俊英欢欣鼓舞,她知道自己人生的美好春

天来临了。由于吃苦耐劳和诚实守信,当年收入5万多元,她掘取了人生事业中真正意义的“第一桶金”,从此她的事业步入了正轨。一步一个脚印,把收粮这个不起眼的行业做成了一个产业,形成了收购、加工、销售一条龙。目前,她拥有自己的库房和车队,资产近千万元,成了远近闻名的女老板。

带动村民——能打工赚钱,还能收租金

一片片绿油油的麦苗随风飘动,3月23日,当记者走进张俊英的农场时,张俊英正领着70多名工人在农场里忙活着。新营村的村民任风玲正在栽树,受张俊英的雇佣,任风玲每天可以有50元的收入,与此同时,新营村村民王庆七在打农药,“打农药是个技术活,一天我开给他100元的工资。”张

俊英边走边这样告诉记者。目前,张俊英租赁了周围10个村10600亩的土地,办起了自己的“家庭农场”。

今年中央一号文件提出,鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民专业合作社流转。其中,“家庭农场”的概念首次在中央一号文件中出现。它是指以家庭成员为主要劳动

力,从事农业规模化、集约化、商品化生产经营,并以农业收入为家庭主要收入来源的新型农业经营主体。“这不正是我想要的吗?”张俊英告诉记者,她就是凭借收粮食发家致富,如今办理“家庭农场”也主要用来种粮食,于是她一口气租赁下了周围1万余亩的土地。

知道感恩——想着努力回馈一方乡亲

2002年,张俊英在收取粮食时价格偏高,等她出售粮食的时候价格却一直低位徘徊,卖粮的村民纷纷赶到张俊英家索要粮食款,让张俊英陷入了绝境。而一家企业欠她的100余万货款却迟迟要不回来。村民了解到

张俊英的情况,也都理解了她不在来催粮食款,后来,在相关部门的帮助下,欠款企业偿还了她的130多万元货款,而张俊英也全部以高价还了卖粮村民的粮食款。

“我忘不了村民对我的支持和理解,雪中送炭比锦

上添花强百倍。”有钱后,张俊英建学校、修路,在嘉祥县大张楼镇新营村小学建设中,张俊英捐资10万元建校助学。今年,张俊英又投资30余万元,把新营村的道路进行了整修,还资助4名大学生一直坚持到大学毕业……