

希努尔特色转型迎爆发式增长

布局文旅全产业链,传统服装品牌“蝶变”

本报济南4月25日讯(记者 王瑞超)4月15日晚,希努尔公布2018年年报,公司去年实现营收和净利润分别为17.2亿元和1.29亿元,同比大增122%和120%。在加入雪松控股后的首个完整财年,希努尔即迎来爆发式增长。公司表示,2018年公司的传统服装主业稳健发展的同时,积极开拓文化旅游业务,布局文旅全产业链,逐步构建起全产业链竞争壁垒,形成具有鲜明特色的运营模式。

据希努尔公司相关工作人员透露,加入雪松控股后,公司提出了“坚守实业、创造价值”的理念,持续聚焦服装销售主业,专注于中高端品牌男女装销售,稳固传统希努尔品牌的同时,向上嫁接普兰尼奥高级定制,向下延伸快时尚品牌;此外,积极整合营销渠道,升级终端店铺形象,并利用新媒体推

广、跨界合作等举措,提升品牌知名度。

“公司还推广全品类个性化定制业务,将定制业务嵌入到现有直营店和加盟店中,同时继续加大团购市场的开拓力度,通过发展契约战略合作伙伴,逐步实现团购战线向偏远区域的稳步推进。”上述工作人员表示。

相关数据显示,2018年,服装板块实现营业收入6.95亿元,占营业收入比重为40.42%,在竞争日趋激烈的今天,该传统业务板块实现了稳健的运营发展。

是什么原因使得希努尔在加入雪松控股后的首个财年迎来爆发式增长呢?据了解,主要是因为公司在保持服装业务稳健经营的同时,积极开拓文化旅游业务,快速布局一线旅游目的地,布局文旅全产业链,同时搭建全

渠道营销平台,通过专业运营团队和标准化管理体系轻资产输出,逐步构建起全产业链竞争壁垒,实现业绩倍增。

2018年公司首单轻资产业务落地,为诸城恐龙文化保护区,提供规划设计、建设安装、编创推广等整体服务。2019年,公司受托经营丽江大研花巷,将进行全面升级改造,重塑项目整体品牌价值。

2018年诸城恐龙文化保护区的整体服务,2019年丽江大研花巷的升级改造,香格里拉、西安、西塘等一线旅游城市黄金地段的项目运作……

记者注意到,公司在文旅行业进行快速布局具有鲜明特色的运营模式,即优选国内稀缺性旅游景区,同步推进文旅小镇和全域旅游双业态,以一站式高品质服务和独特的内容创意满足游客需求。

2019年春季(第81届)山东省糖酒商品交易会开幕

本报记者 万家成

4月20日上午,2019年春季(第81届)山东省糖酒商品交易会在淄博国际会展中心正式拉开帷幕。本届糖酒会是春季山东省糖酒商品交易会从2013年省春季糖酒会开始落户淄博市以来,连续第7年在淄博举办,创造了山东省单季(春季或秋季)会议在同一地区连续举办时间最长的历史。

据了解,山东糖酒会是山东乃至全国糖酒行业的大型会议之一,因其规模大,带动作用强,社会影响好,被业界誉为“山东第一会”。也是除全国糖酒会之外,历史最悠久、持续举办时间最长、树立山东省糖酒副食企业形象、展示实力的重要舞台和交易平台。是食品行业“风向标”、山东酒类行业“晴雨表”。

据不完全统计,本届会议共设

置6大展区,室内、外展出面积近7万平米,比去年同期增加5000多平米,参展企业达2500余家,参会代表预计超过8万人。从参展企业的范围来看,本届会议不但汇集我省国井、景芝、泰山、兰陵、古贝春、花

冠、琅琊台、趵突泉、孔府家、云门春、景阳冈、百脉泉、山东新星等大部分工商企业,还吸引了贵州、四川、河北、河南、江苏等20多个省市的企业慕名参会,特别是酱香白酒和红酒企业增势明显。



鲁酒拿什么迈步国际化? 百脉泉提供了这样一个样本!

4月19日,山东糖酒副食品商业协会、山东省白酒协会、山东省食品工业协会、华夏酒报主办,中国酒业新闻网、山东百脉泉酒业股份有限公司承办的“鲁酒品质国际化”发展论坛在淄博举行。

山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑表示,鲁酒要想取得可持续发展,对外,开拓“一带一路”沿线市场,加强与国际消费者的交流、沟通,走国际化之路;对内,升级产品品质,彰

显鲁酒的特色风味,树立中高端品牌等,才能利用好国际国内两个市场,开拓出鲁酒的新天地。

山东百脉泉酒业股份有限公司董事长李成新发表了题为《品质提升是每一个企业义不容辞的责任》的演讲,他表示,面对国外酒类产品大量进入到中国,作为中国最传统的白酒行业也应该走向国门,通过参与国际酒类赛事,让世界消费者认识中国白酒,中国白酒要用优异

的品质和口感征服世界。2018年,山东百脉泉酒业股份有限公司选送的“34度VOL百脉泉泉城壹号”、“46度VOL百脉泉齐鲁壹号”、“54度VOL百脉泉齐鲁壹号”、“39度VOL清照绵柔八年”四款产品均荣获布鲁塞尔国际烈性酒大赛金奖。四枚金牌的获得,证明了百脉泉酒业的品质达到了国际一流水平,也足以证明如今的鲁酒完全可以用国际品质赢得市场。(记者 万家成)

中石油山东销售仓储公司党建知识考试

闭卷考试全员平均成绩85分以上

4月17日,中石油山东销售仓储公司组织党建基础知识考试,机关所有党员及基层支部书记共22人参加考试,考试采用闭卷形式全员平均成绩85分以上。

据了解,考试采取闭卷考试形式,着重加大填空、问答题分值,重点考察每名党员对习近平新时代中国特色社会主义思想、十九大精神、党章党规、党的基础理论等知识掌握情况,考试过程邀请群众监考,确保考场纪律严肃、成绩真实。

据介绍,4月以来,中石油山东销售仓储公司党委着力抓好全体党员尤其是党员领导干部党建基础知识应知应会学习掌握工作。制定方案、明确要求,“三个一”分层面扎实推进学习工作。每期工作例会前,组织领导班子、管理层、机关中层管理人员开展党建知识“会前一练”;利用石油党建信息平台,设置专题考试,开展党建知识“每日一答”;分层面组织全体党员进行党建知识“闭卷一考”,重点加强闭卷考试结果应用,将考试成

绩与党员民主评议、评先评优资格挂钩,督促全体党员党建知识学习掌握日渐扎实、巩固。本次考试,全体人员成绩均在85分以上。

今后为持久提升党员基本理论素质,建立党建理论提升推进机制,公司党委及各级党支部将通过不定期开展答题活动、党建知识竞赛、学习讲述、结对帮扶、先进事迹分享等方式,不断推进党建工作深入开展,党员理论素质持续提升。

(通讯员 范雅云)

2019春季(第81届)山东省糖酒商品交易会 各项大奖榜单揭晓

2019春季(第81届)山东省糖酒商品交易会于4月19—21日在淄博国际会展中心隆重举办。会议期间,广大参展、参会企业宣传攻势猛烈,会议气氛浓厚,展位设计水平高,装潢高档。2019年4月21日上午,经过认真评选,评选委员会最终确定了2019春季(第81届)山东省糖酒商品交易会最佳展位、最佳广告宣传、最佳媒体传播、特别贡献奖等具体奖项及名单,具体如下:

一、特别贡献奖(2家)

山东新星集团
国井集团

二、最佳展位(31家):

国井集团
景芝集团
泰山酒业集团
兰陵集团
古贝春集团
花冠集团
青岛琅琊台集团
山东新星集团
曲阜孔府家酒业有限公司
济南趵突泉酒业有限公司
青州云门酒业有限公司
山东景阳冈酒业有限公司
山东百脉泉酒业有限公司
山东沂蒙老区酒业有限公司
山东洛北春酒业有限公司
山东万德酒业有限公司
山东泰池酒业有限公司
山东黄河龙集团酒业有限公司
山东红太阳酒业集团有限公司
山东百粮春酒业有限公司
山东心心酒业有限公司
山东沂蒙山酒业有限公司
山东烟台酿酒有限公司
贵州怀庄酱司令酒业销售有限公司
山东金保罗生物科技有限公司
贵州金沙回沙酒销售有限公司
贵州湄窖酒业有限公司
上海意宾利酒业有限公司
到位酒业股份有限公司
山东金彩山酒业有限公司
山东浮来春酒业有限公司

三、最佳广告宣传(13家)

国井集团
花冠集团
景芝集团
泰山酒业集团
古贝春集团
兰陵集团
山东沂蒙老区酒业有限公司
青岛琅琊台集团
青州云门酒业有限公司
曲阜孔府家酒业有限公司
济南趵突泉酿酒有限公司
山东景阳冈酒业有限公司
山东百粮春酒业有限公司

四、媒体最佳传播奖(9家)

齐鲁晚报
大众日报
大众网
糖烟酒周刊
华夏酒报
智度名酒评论
济南时报
酒业报道
消费日报

