

维雪掀起豫啤涨价第一波

整体涨幅 8%，奥克等其他啤酒企业正在酝酿中

市殡葬行业发展研讨会近日召开

近日,由本报主办、得到郑州市民政局社会事务处以及郑州殡葬管理处支持和参与的“郑州市殡葬行业发展研讨会”将在本报会议室召开,研讨会将就整个行业发展过程中出现的诸多问题展开讨论。

近年来,随着国家殡葬政策的改革,殡葬行业得到了前所未有的发展,但民营公墓行业的方兴未艾与国家土地政策的矛盾,人们传统的丧葬习俗与现代文明丧葬、国家倡导的绿色丧葬政策、丧葬文化的矛盾,以及备受媒体、公众关注和批评的“豪华公墓”、“活人墓”现象也在困扰着殡葬行业的发展。因此,在清明前夕,本报与郑州市民政局共同举办“郑州市殡葬行业发展研讨会”,邀请郑州市内经营殡葬、公墓的企事业单位相关负责人共聚一堂,共议行业发展大计。

研讨会上,各企业负责人以及主管单位领导就当前我国殡葬、公墓业发展的现状、郑州殡葬行业发展所取得的成绩及存在的主要问题、传统的丧葬习俗与现代文明丧葬政策、丧葬文化的矛盾、如何引导公众摒弃封建迷信的殡葬习俗,接受文明时尚的现代殡葬文化、殡葬行业未来发展的方向及出路等问题展开讨论。

晚报记者 李珂

继青岛啤酒、燕京啤酒于2月下旬公开宣布涨价后,河南本土企业维雪也在3月18日上午宣布,其旗下的维雪品牌3款主力产品全线涨价,平均涨幅在8%~10%。与此同时,记者也从相关渠道获悉,奥克、金星也在酝酿着价格的调整。

晚报记者 李珂

维雪:价格上涨是必然趋势

这么多的啤酒企业为什么都要涨价?河南省酒业协会会长熊玉亮认为,其一是成本压力加大,比如酿造啤酒需要啤酒花、麦芽、大米等原料,去年此时,啤酒花、麦芽的价格分别是38000元/吨、3200元/吨,目前价格已分别是每吨130000元和5000元,大米的涨幅超过了10%,综合涨幅超过了40%,其二是人工工资的提高和新劳动法的实施,使啤酒企业的人工成本也大幅增加。

成本上涨是对整个行业的压力,但各企业因为啤酒市场竞争的异常激烈,谁也不敢吃这口螃蟹,维雪怎敢冒天下之大不韪?近几年一直密切关注河南啤酒市场,国内著名财经杂志《销售与市场》营销专家王荣耀认为,维雪啤酒在河南本土啤酒企业中率先涨价的一个重要原因是出于其品牌定位的需要,“通过涨价,一方面将零售价位贴近青岛啤酒的距离,因为维雪一直将青岛作为8~10元档位的主要竞争对手,本次通过价格上涨将进一步推升和巩固高端品牌形象;另一方面是拉开和地方小品牌的价格距离,专注于走中、高端路线。”

维雪啤酒集团董事长韦万根介绍,国



家宏观经济政策的调控,势必影响消费者对价格涨跌的心理预期,消费品价格上涨是市场对国家资源配置政策的一定反映,是一种趋势。原材料大幅上涨对啤酒价格的影响最大,从中长期和全国范围内看,啤酒价格上涨是必然趋势。但涨价对企业及品牌要求很高,也就是说不是企业想涨就可以涨的。维雪通过几年的品牌化运作,已初步达到“河南中高档啤酒领导品牌”的定位目标,维雪将会进一步着力塑造品牌,增加维雪啤酒的价值感。

而业内人士则认为,维雪率先涨价,与其说是基于其品牌,不如说是在冒险。“维雪在郑州市场占有率远远落后于金星和奥克,率先涨价显然是在搅局。本来市场份额就小,这样一来会不会降低自己的市场份额?如果维雪的涨价缺乏市场支撑点,很可能会事与愿违。”

其他企业:涨价正在酝酿中

维雪啤酒已经涨价了,河南的其他啤酒企业会不会跟风涨价?

奥克啤酒新闻发言人刘先生告诉记者,因为啤酒市场竞争的异常激烈,价格的事非常敏感,各啤酒企业都非常谨慎,但因为去年以来啤酒花、大麦等原材料成本的大幅上涨,奥克方面正在酝酿分批次提高价格。“可能会对产品结构进行战略性调整,推出更多高质高价的产品,低端产品方面则可能调整很小,在终端甚至会没有任何变化。”刘先生告诉记者。

而记者从其他渠道了解到,在郑州市场占有率有相当份额的金星啤酒也在酝酿价格方面的调整。

乘风破浪 逆“市”而上

——2008 智恒房产将续写辉煌

针对目前房产经纪行业如此严峻的市场考验,业界回答仁者见仁、智者见智。

河南智恒房产经纪公司总经理田良先生这样说:“国家一系列的调控动作诱发消费者观望、消费者观望引发市场冷落、市场冷落势必导致一些品牌信誉差、管理不规范、抗风险能力弱的中介关门、歇业,这是市场规律,也是对三级市场净化的表现,很正常!不过我们对这个市场还是蛮有信心的”。

智恒房产之所以踌躇满志逆“市”而上,在波澜壮阔的市场中续写辉煌,这与坚韧不拔的企业精神和坚实的企业后盾是分不开的!

【品牌,发展之基】

“智恒房产”作为全国房产服务前三强、中国大陆房产经纪机构,蝉联六届金

桥奖的大陆企业已成为民营房产服务第一品牌。智恒房产以“打造中国具影响力的房产服务品牌”为目标,在潮起潮落的市场中乘风破浪,以“房地产二、三级市场联动业务”为中心,预计5年发展城市30个、开设门店2000家、培养经纪人20000名,同时在各区域搭建综合性服务架构,形成有影响力的房产服务渠道网络,进而实现具影响力的房产服务综合品牌战略目标。

河南智恒房产经纪公司自07年10月在中原大地诞生之后,在短短的6个月内先后有11家加盟店开业(3月份又新开业3家,另有几家选址进行中),并以一种昂扬之姿屹立于行业之巅、以一种“叛逆”之心乘风破浪,得益于智恒中国所拥有的“智恒房产”的铿

锵品牌和坚实后盾,这是它的力量源泉,也是河南智恒房产发展的基石!

【管理,发展之力】

管理是一指南针,为企业的发展指明前进和奋斗的方向;管理是一条纽带,把企业各成员联紧紧系在一起,应对严峻市场中的各种洗礼和考验!

河南智恒房产站在行业的高度从大局出发,加强企业领导和管理机制,认真落实“风平快速进步、浪起稳中求进”的责任制,按照“谁主管、谁负责”的原则,明确各级管理人员以及业务人员的工作职责,形成全员齐头并进、奋发向上的企业体系,对领导不力、组织不到位、工作滞后的负责人或员工实施一对一指导,完善各环节的网络计划,突出关键、控制节点、落实规范,确保整个服务环节及网络

运营连续均衡,形成了“过程控制、动态管理、严格监督、服务客户”的管理模式,为企业的后续发展补充原始动力。

【人才,发展之魂】

一个翘首房产经纪市场之巅的企业,不仅要有“基础”和“动力”,同样要具备“灵魂”,这就是人才。一个有“灵魂”的企业,才能真正把握市场脉搏,在动荡的市场当中游刃有余、立于不败之地茁壮成长。对于河南智恒房产来说,其在波澜壮阔的市场中最大的竞争优势就是人才!08年将续招兵募马,扩展新的版图,迎接新的挑战!

不管是智恒中国总部还是河南智恒区域,人才都是最重要的资源与资本。智恒房产注重人才的选拔和任用,在智恒中国总部上海有这么一个称号——中介行业的黄埔军校。一方面它是它做的时间比较长、品牌比较响、基础比较牢,另一方面对招募员工的门槛相对较高,要求新员工一定要忠诚正直,有良好的心态、较强的服务意识和吃苦耐劳

的精神,能够跟着公司一起发展、一起成长。在人才培养方面,智恒房产有自己一套独特的人才培训模式,这就是企业的灵魂。

一个有基础的智恒、一个有灵魂的智恒、一个坚持“专业信念、服务百年”的实力智恒,正如它的名字一样——持“智”依“恒”,在08年乘风破浪、逆市而上、续写辉煌!

