

2016年8月23日

周二

农历丙申年七月二十一
总第13107期
邮发代号 35-4
刊号 CN41-0002

郑州晚报

时政新闻

县区

强化“两个导向” 坚持“十二字”工作方针
持续推进各项重点工作

系列评论之五

能抓住能解决 对症下药治污染

AA02

市住房保障和房地产管理局发通告
房屋交易和产权管理
仍在房管部门办理

办不动产权证须先领房屋交易和产权状况确认单

AA02

荥阳和世象联等象棋组织达成多项国际合作
世界棋王赛、象棋世锦赛
从此落户荥阳

均为两年一届

AA03

好想你“联姻”百草味 中国健康休闲食品时代来临

筹谋已久的好想你和百草味“世纪联姻”8月18日在上海滩隆重上演。“在一起，玩大的——好想你&百草味零食新生态战略发布会”的成功举办，标志着国内零食巨头航母已经起航，同时，也助推好想你品牌成为中国健康休闲零食产业的领导者。 郑州晚报记者 范建春



好想你董事长石聚彬

事件 好想你“联姻”百草味，开启国内零食电商新时代！

好想你枣业股份有限公司是目前国内红枣的领导品牌，也是全球具有情感的红枣品牌。

好想你在最近5年为适应新的市场形势，不断转型改革，推进产业链升级。目前，占地近千亩的中国红枣城已经投入使用，且已形成了集采购、仓储、加工、物流、交易、文化、旅游等功能于一体的综合产业园，在全国拥有1200余家专卖店，进入全国KA门店2200余家，布下了一

张巨大的线下市场网络。

位于杭州的郝姆斯公司主要从事休闲零食的研发、分装、销售及品牌运营业务，其旗下“百草味”于2010年上线后很快占领市场，2015年“双11”线上销售额突破1.56亿元，百草味主打年轻受众的趣味零食，深受消费者欢迎。

随着市场的发展，对于好想你来说，拓展经营品类和攻占线上市场已是当务之急，而百草味恰恰在这方面具有明显优势，可以让好

想你快速渗透到零食电商渠道，再结合自身线下连锁专卖系统，即可迅速完成O2O模式的打造。

业内人士分析，“开创标准健康食养生活方式”的好想你升级战略，与百草味的“趣味零食探索家”健康、时尚、快乐的定位不谋而合。通过此次与百草味的“联姻”，好想你有望快速渗透到零食电商渠道，并与自身的线下专卖店相结合，快速完成O2O模式的打造。

市场 优势互补提升购物体验，线上线下实现战略协同！

“好百”牵手，大局已定，两者在一起之后将会如何融合战略，协同发展呢？

对此，好想你董事长石聚彬表示，好想你和百草味将会充分利用各自优势，实现品牌、产品、渠道、资源、多点的惠善，助推好想你品牌成

为健康休闲零食产业的领导者。未来，好想你与百草味将会强势互补，打造线上下单线下抢单，就地配送的模式，打造集大健康与大休闲以及线上线下一体化的综合平台。

据悉，好想你和百草味“联姻”后，将会发挥各自优势，用更加精

准的方式，为市场提供符合人体所需的健康产品，即通过产品升级最终为消费者带去真正属于他们的产品。而在产品品质方面，好想你和百草味均是以营养膳食、健康生态为出发点，打造适合当前主流消费人群的健康食品。

影响 “新生态战略”促市场洗牌，有望迎来健康休闲食品时代！

在“好想你&百草味零食新生态战略发布会”上，好想你和百草味联合提出的“新生态战略”为中国休闲零食进入健康时代埋下了伏笔。

百草味 CEO 蔡红亮介绍说，目前百草味已经建立了全新的食品生产标准——短保，即让消费者能够吃到更新鲜、更健康

的食品。为了做到短保，百草味将重新定义“无添加”概念，将率先在全国范围内投入“物理保鲜系统”，针对原料、半成品、成品进行特定温度的冷链储存。

同时，百草味将用10年时间打通用户、农场、供应商，实现三者的无缝连接，重点推广C2B定制化生产销售模式，采取以消费者

为主导的运营理念。就是说，消费者下单，品牌接收网络订单后，直接派单与用户距离最近的工厂，通过智能化工厂设备自动根据用户订单产品品类、口味要求、需求数量进行生产。由此，生产加工完全智能化，卖多少生产多少，让电商“定制化”概念真正得以实现，同时也实现了产品的营养健康化。

新消费风口与巨头的变革

好想你

百草味



好想你&百草味零食新生态战略发布会现场