

时政新闻

品牌高端峰会 世界对话中原 政府企业学者纵论品牌建设 把航空港区打造成河南和郑州的品牌

昨日,以“全球视野·中国梦想·河南力量”为主题的全球第一品牌建设专家、牛津大学著名教授谭保罗(Paul Temporal)对话中原活动,在郑州国际会展中心轩辕堂举行。除了谭保罗教授的主题演讲外,北京大学汇丰商学院院长海闻围绕“中国经济新常态与中原企业发展”也发表了主题演讲。在备受关注的对话环节中,谭保罗教授与郑州航空港区经济综合实验区管委会主任张延明,市政协副主席、市工商联主席薛景霞,北京大学汇丰商学院院长海闻,三全食品创始人、三全集团董事长陈泽民等多位来自我省政府、企业界相关人士,就“品牌高端峰会,世界对话中原”为主题,围绕中原企业品牌建设创建、发展、管理等方面进行了精彩的对话。 郑州晚报记者 裴蕾 徐智慧 李丽君/文 马健 周甬/图

郑州航空港区经济综合实验区管委会主任张延明: 将郑州航空港区打造成河南的、郑州的新品牌



目前,全国各地有许多打造航空港区类似经济模式的地区,如何让郑州这张名片亮起来?

听了谭保罗教授的讲座,张延明说他很受启发。“一个企业需要品牌,一个产品需要品牌,一个城市也需要品牌。在航空港区打造航空经济区,这

本身也是在营造一个新的品牌,把郑州航空港区申报成为航空经济综合实验区与谭保罗教授今天所讲的打造区域品牌、城市品牌,我想是同理的。”

张延明说,据世界有关经济学家统计,现在在运输、交通对经济的影响中发现,全世界通过飞机航空运输的货物量仅占总货量的1%,但是如果按价值量计算,它占总价值量的36%,甚至说还更高一些,也有的说占38%,也有说40%。“郑州作为一个传统的铁路枢纽,再加上我们近20年来又打造了高速公路枢纽,已经具备了陆上交通物流配送这种传统优势。我们在郑州机场的定位方面,在打造航空物流枢纽方面,我想这本身就是一种品牌战略。”

国务院在批复中对于郑州航空港区经济综合实验区有五个发展定位,第一个定位就是建设国际航空物流中心,从经济通道来讲,这就把我们这样一个内陆省份,通过航空与国际

和全世界实现了直接连通,使河南省、河南省的企业和国际上各个地区、全球各个企业实现了门对门、面对面,可以直接进行信息交换、产品交换,从航空港区这两年的发展来看,证明这个决策是正确的。

张延明介绍,2012年航空港区的货运同比增长47%,2013年同比增长69%,今年1至10月,郑州机场的航空货运同比增长是73%,在有关材料里面他经常讲,航空港区现在的增长速度是中国第一。今年9月份我们和国际民航组织举行了一个国际航空货运论坛,论坛上,国际民航主席讲“你们不是中国第一,你们是全球第一”。

张延明说,把握好定位,是打造品牌的重要条件,快速的发展、社会的协调进步,也是打造品牌的基础。“我个人的体会是,按照现有的发展思路和定位,郑州航空港区经济综合实验区未来肯定是河南省的另外一张品牌名片,也是郑州的一个新品牌。”

北京大学汇丰商学院院长海闻: 品牌突围赢发展先机



“郑州要想从众多城市品牌中跳出来,就要充分考虑自己的核心竞争力在哪里,自己的优势有哪些。”北京大学汇丰商学院院长海闻对于“郑州如何打造城市品牌”,给出的建议

是四个关键词:眼界要高、定位要准、措施要精、推广要强。

“我一直关注着河南的发展,来过郑州很多次,每次来都感觉变化非常大。从国家大的发展趋势来看,中原崛起正当时,郑州乃至河南要在中原崛起的进程中高度重视品牌建设。”海闻说,每一个产品、每一个企业、每一个城市在打造品牌时,首先要考虑自己的优势,立足优势、精准定位。

海闻还分析了中国经济新常态之下,中原企业将要迎接的挑战和机遇。他说:“著名教育家陶行知先生说:‘人生天地间,各自有禀赋,为一大事来,做一大事去’,我们应以这样的气度来面对这个伟大的变革时代。”

三全食品创始人、三全集团董事长陈泽民: 品牌建设是投资



“当我们企业还是小作坊的时候,就很重视广告宣传,上世纪90年代初一句‘三全凌汤圆,味美香甜甜’通过央视响遍全国,‘三全凌汤圆’开始为更多的人所熟悉、所接受,走进千家万户。”谈到三全如何

把小小汤圆做成大产业、大品牌,三全食品创始人、三全集团董事长陈泽民坦言,一个品牌好不好,就在于它的知名度和美誉度。

从一个小小的汤圆起家,到“滚”出一个全国乃至世界知名的大品牌,三全作为中国速冻食品的标志品牌,20多年来凭借持续创新的精神和专注专业的企业运营策略,不仅开创了速冻食品行业的新纪元,而且始终引领着中国速冻食品产业的发展方向。采访中,陈泽民在品牌建设中提到最多的是产品“质量”、“创新”和消费者的“肯定”。

“品牌建设投入不是成本,而是投资。前提是产品质量和创新,企业要下功夫真正把产品做好。”陈泽民说。

市政协副主席、市工商联主席、河南康利达集团董事长薛景霞: 未来五到十年,河南将迎来品牌“大”爆发



“经济‘全球化’,为企业打造更多的民族品牌,打造更多的自主品牌,带来了更大的契机,提供了更宽广的舞台。在打造自主品牌上,我们企业家不但要有清醒认识,还要有‘抢抓机遇’的紧迫感。”采访中,围绕对河南、对郑州、对中原企业塑造品牌、优化品牌、提升品牌的寄望,薛景霞用“一万年太久,只争朝夕”来形容发展品牌的紧迫性。

对于品牌的理解,薛景霞认为,在河南,有不少国内外知名的企业品牌,像双汇、宇通、三全,双汇已经跨出国门,走向

世界,收购美国企业。这是河南的荣耀,也是国家的荣耀。相信在未来五到十年,我省将迎来一次大的品牌爆发,将会有更多的品牌走出河南,走向世界。

民营企业如何塑造企业品牌?作为本土民营企业家,薛景霞表示,塑造企业品牌是企业永久的目标,中小企业在整个国民经济体系中起着中流砥柱的作用。一个新时代来临,需要机遇和挑战的重塑,思路和格局的再造,“应当拥抱互联网,学习创新成长,成为一个创造者、改变者、颠覆者。”

都市健康

刊登热线:(东区)0371-56722588 (西区)15937128115 13526506733 刊登范围:医疗机构、整形医院、药品、保健品、养老机构

《糖尿病不吃药的奥秘》全国免费普及

疾病防控中心数据显示:97.3%糖尿病患者过量服用降糖药,服药3年以上的患者81%出现不同程度肝肾损伤,5年以上糖尿病史的患者均有2种以上并发症。为此,卫生部组织实施了蓝光行动,中华糖尿病防治中心同期开展最新权威科普读物《糖尿病不吃药的奥秘》全国免费普及活动,向糖尿病患者免费提供帮助。

《糖尿病不吃药的奥秘》由现代文化出版社出版,记述了谢勇博士30年来从

中国到美国潜心研究,通过营养干预的自然医学有效防治糖尿病的历程,介绍了被誉为糖尿病治疗第四次革命的科技成果,让糖尿病患者告别药物危害,像正常人一样轻松生活。

在有关部门协调下,我省获得3000本《糖尿病不吃药的奥秘》,糖尿病患者可拨打领取热线400 616 6303报名申领。本次活动为公益活动,不收取任何费用。

免费申领专线:400 616 6303

北京专家专治 颈腰椎病 膝关节病

出口膏药13元奇方, 配方升级, 疗效神奇, 一周期能跑能跳, 三天内买10送7, 20送20

在云南西双版纳, 很多人都知道从北京协和医院退休还乡的骨科老中医杨专家(副院长、享受国务院特殊津贴), 他在傣医治骨奇方《傣药神书》的基础上, 耗费毕生心血研制成“黑玉断续膏”, 治疗颈腰椎、膝关节病贴一个好一个! 配方中他大胆革新常规疗法不能突破骨骼障碍的弊端、独创“穴位贴敷, 中医反治”之新法, 以云南热带雨林中独有的“活血治骨圣药”麒麟血竭为引, 配伍其他几十种特效中药, 加入野生蜂蜜调制, 从根本上解决了骨髓无血管、口服药无法吸收、手术风险大的医学难题。

准字号“黑玉断续膏”不包百病, 而是专治久治不愈的“膝关节退行性变、骨质增生、滑膜炎、软骨软化、半月板损伤; 腰椎间盘突出、椎管

狭窄、坐骨神经痛、颈椎病”等, 不论病情有多重, 越重越管用, 按穴位贴敷几次, 急性发作期24小时见效, 2个礼拜基本恢复正常生活, 几乎百发百中!

广告一直被模仿, 产品从未被超越, 【黑玉断续膏】, 良心产品, 绝不虚做假宣传, 被体操队、登山队用作指定护骨产品, 尤其适用于久治不愈、害怕手术、拄拐杖、坐轮椅的重症患者, 最好对比使用前CT、磁共振片, 更能说明问题!

骨病热线: 0371-56677971 地址: 怀仁堂药房(黄河路服装市场东侧)(市内病友一对一指导)



中华老字号