

D16

郑州晚报

“互联网+”成就“三楂红”品牌

李双银:跨界经营 共享发展 造福一方百姓

扬帆十三五

我们在路上

企业篇



三楂红在道教圣地老母洞洞藏

在中华文明的文化版图上,“文化圣山”高山吸纳四方文明之精华,傲然屹立于天地之中,见证着无数优秀的高山儿女努力拼搏,为家乡造福。

在高山地区也流传一句话:“登高山望中岳同饮三楂红酒,拜少林阅书院共叙华夏文化”;“三楂红”为何成为高山地区一个家喻户晓的品牌,今天我们一起探秘登封三楂红酒业有限公司。

孙淑霞 文/图

从山村里走出的“爱心大使”

70后的李双银出生在大熊山脚下的徐庄镇普堂村,上世纪80年代中期,曾在该镇林站工作并参与了林区山楂植树造林,在当地政府的大力支持下,嵩山林区共种植了7万多亩的优质山楂。每当看到漫山遍野红彤彤的山楂果时,李双银总有一种情结弥漫心怀。

1995年,李双银和他的兄弟们开办了冰淇淋厂,积聚了人生第一桶金。2000年初,李双银增加了碳酸饮料产品,成立登封市李氏兄弟饮料有限公司,产品销往郑州、许昌、洛阳、三门峡、山西、陕西等地。之后的四五年时间,李双银一直被眼前的现实所煎熬着:由于山楂销售渠道不畅,果农的山楂成熟后,有的卖给中药店,有的干脆放在家里自己吃,更多的山楂则无处可去,有的甚至直接烂掉。

嵩山山地适合山楂树的生长,山楂果营养丰富,可生吃,还可制作果脯果糕,干制后可入药,具有降血脂、血压,强心、抗心律不齐和健脾开胃、消食化滞、



李双银在产品发布会上介绍产品

活血化痰等作用。这么好的山楂烂掉太可惜了!

2005年底,李双银盖起了40来间厂房,成立了登封三楂红酒业有限公司。从这一天起,李双银便给自己定下了“规矩”:要让山楂给老百姓造福,把三楂红做成中国果酒的知名品牌,登封的另一个烫金名片。

同时,每年他都要救助贫困生、扶贫救弱、铺路修桥,积极投身社会公益事业;2016年8月,他又向“登封市困难党员慈善帮扶基金”捐赠36000元,为登封市困难党员慈善帮扶基金注入了第一笔资金。

企业文化、“互联网+”成就“三楂红”品牌

三楂红酒业企业文化和酒一样绵香醇长。《黄帝内传》记载,“王母会帝于嵩山,饮帝以护神养气,金液流光之酒,又有延洪寿光之酒”。即公元前2697年,华夏人文始祖轩辕黄帝在嵩山老君洞用山楂酒宴请西王母,同年,黄帝即位,创制立法,是干支纪年的开始,故他命名一种山楂酒为“2697”。

“2697”独一无二。每年9月9日9时,三楂红酒业将山楂酒送至嵩山老君洞,并在此封存三年,于每年重阳节前取出灌装。

从2006年开始经营山楂酒,近10年来,三楂红酒业

酿酒技术上完全成熟。面对互联网经济蓬勃发展的当下,该公司也把销售渠道放眼到互联网平台。

他认为,“互联网+”就是更好地利用现代互联网信息通信技术以及互联网平台,让互联网与传统行业进行深度融合,提升全社会的创新力和生产力,形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具经济发展的新形态。

说做就做,该公司聘请长期在互联网从事电子商务的吴峰担任总经理,决定抓住互联网思维赋予的发展新机遇,为三楂红闯出一片崭新的天地。2015年12月25日,在一片震耳欲聋的鞭炮声中,郑州三楂红电子商务有限公司正式挂牌成立了。

借力互联思维 跨越式发展

成立郑州三楂红电子商务有限公司以来,根据市场需要,该公司先后研发了以三楂红2697产品为核心的高端产品,重点走电子商务渠道;以两款“山楂花儿开”为主的中端产品,重点是提高产品的市场占有率;山楂发酵酒、山楂蒸馏酒为两翼的大众型产品,在登封具有较好的消费基础,市场重点还是在登封本地及周边市场。

有了好产品,有了好渠道,更要有好平台,为消费者、为股东会员提供产品、提供服务的综合平台,在这个平台,不仅能够享受到产品和文化带来的魅力享受,更能够成为每个会员沟通、交流与合作的平台,并以这个平台为基础,建立三楂红综合性服务中心,以项目为载体,融服务、体验、物流为一体的综合性服务平台,带动周边会员体系的发展,尤其是北京服务中心自2016年9月19日成立以来,发展会员300多个,辐射内蒙古、河北、吉林等省市区,经营额占整个电子商务经营额的半壁江山。

该公司依托三楂红酒业生产的系列优质产品,依托互联网+,采取产品众筹的商业模式,线上线下互通互联的运作方式,全方面向广大消费者提供优质产品和服务,打造全生态链的厂商一体化经营模式。截止到目前,三楂红电子商务有限公司先后成立了郑州、平顶山、开封、洛阳、许昌、新乡、洛阳、鹤壁等线下80多家代理体验中心,成为三楂红酒业在全国各地的星星之火。

为适应新的发展需要,该公司及时调整了市场发展战略,把营销重点从登封转移到郑州,并把郑州确定为三楂红在河南的核心市场,把控终端,精耕细作;省外采取股东会员制和综合服务中心稳步复制,成熟一个,发展一个;同时借力互联思维,启动对外众筹模式,让三楂红红遍中原,红遍中国。

不忘初心 造福一方百姓

带领乡邻脱贫致富奔小康,是李双银梦寐以求的愿望。2014年11月,李双银当选为普堂村党支部书记,他说,他要兑现自己的诺言,带领家乡的父老乡亲过上好日子,使乡亲们不用出去打工,在家门口就能赚钱过上幸福生活。

2016年上半年,李双银征得当地党委、政府的同意,流转了土地,在徐庄镇规划建设一座花园式工厂,并依此为依托,把徐庄镇建设成中原地区远近闻名的果酒小镇,形成以山楂发酵酒为核心、轩的很蒸馏酒和徐庄镇农业综合开发为两翼的多元化发展格局;形成以农业综合开发为龙头,融健康旅游、以酒养生、健康食品为产业链的立体化健康生活园。

谈到未来公司的发展,李双银满怀信心:“三楂红酒业有好的产品,又有好的运营模式,我们将进一步做好体验营销和电子商务两篇文章,实行跨界经营,共享发展,造福一方百姓,打造中国第一果酒品牌,为扛起我国果酒行业一面旗帜而贡献自己的绵薄之力!”

镇山之宝 您收藏了吗?

玉如意,乾隆御赐嵩山的镇山之宝。据清编《嵩岳游记》记载:玉如意为稀世之宝,嵩山的镇山之宝,是1750年乾隆游中岳时越南国使臣送的贡品,于光绪二十年转送至登封县衙,历任知县必须先拜“玉如意”,再接县印。

三楂红酒业首创“轩的很·玉如意”山楂蒸馏酒,采用钧瓷包装,每年9月9日9时,在嵩山老君洞封存999瓶,后醇3年,酒瓶内釉采用3种嵩山药石,利用纳米技术,让分子细化,科学配伍,精工细作而成。酒饮后其瓶仍可盛酒,经测试,新酒在瓶中贮存一刻钟后,可达一年后醇的品质,使产品更成熟,更纯净,更绵软,更健康,风格独树一帜。三楂红酒业重磅出击的“轩的很·玉如意”,可供私家定制,刻制印章,具有永久的收藏价值!

为了答谢新老客户对三楂红酒业的厚爱,限量推出“轩的很·玉如意”,畅享国内四日游活动!您报名了吗?报名热线:0371-62920000

