



品牌形象价值

品牌象征价值，它能够影响消费者的行为，也因此，拥有品牌的企业能在各种经济动荡中，依然保有强大的创造财富的能力，能够依托品牌价值带来源源不断的收入。

——蔚来汽车总裁 秦力洪

品牌不仅仅是一个标识或者名字，更是一种无形的资产，它包含了企业的价值观、承诺、信任以及消费者对品牌的认知和感受。

——京东董事局主席 刘强东

没有长期主义发展观的企业，是无法有效构建品牌的。因为品牌是一种长期投资，需要企业在多个方面进行维护和提升，包括产品质量、服务、营销策略等等。

——阿里巴巴创始人 马云

定位就是让消费者的心目中占据最有利的位置，使品牌成为某个类别或某种特性的代表品牌。

——盼盼食品集团董事长 蔡金坡

科技创新是中国品牌走向世界的关键要素之一，唯有持续在质量和服务消费者的能力上拥有核心竞争力，品牌才具备全球扩张的能力。

——中电光谷总裁 黄立平

护城河本质是不可替代的优势

护城河的本质就是一种不可替代的优势，如果企业不能建立一种无可替代的竞争优势，很难实现持续增长。

——得到公司创始人 罗振宇

客户转换成本，也就是客户对你的品牌、服务和产品的忠诚度，是否始终成功转换，这种转换会带来巨大成本的一种心理暗示，这种心理暗示就是护城河。

——奇瑞集团董事长 尹同跃

网络效应也是企业的护城河，这个跟规模有关，但是它的本质并不是规模，是你形成的一个体系所支撑的一种竞争优势。

——中国中化原董事长 宁高宁

餐饮的本质还是服务业，谁更能深度关注人性，让用餐者感受到有温度和情绪价值的体验，谁就更能击中用户的心，从而在众多品牌中找到一条成功的突围路径，建立起自己的护城河。

——探鱼品牌创始人 王力加

战略是选择和取舍

战略是企业的头等大事，要达到三个目的。一是定目标，就是做什么和做到什么样；二是研究如何获取资源，是靠内生式发展还是靠整合资源的方式；三是建立竞争优势，也就是如何形成规模、技术、管理、品牌等优势。

——中国上市公司协会会长 宋志平

战略是选择和取舍。如果我们在竞争中可以占据根本优势，那就最大限度地发展它；如果不占据根本优势，就不要涉足，即便进入了也要赶紧退出，而且应该尽量回避。

——思想闪耀公司创始人 李阳林

企业的经营状况主要跟企业发展战略的前瞻性有关，你的战略正确就能掌握主动权，可以不受逆境影响，甚至可以逆势而上。凡是随波逐流的，迟早会遇到致命的打击。

——中国企业家协会副会长 苏勇

服务的关键词一是具体二是可见

高标准服务绝不只是这些摆在明面上的服务，而是体现在服务人员的专业性上，体现在他们对商品与顾客更深层次的认知上。

——胖东来集团董事长 于东来

贴心、周到、专业服务的背后有两个非常重要的关键词，一是具体，二是可见。什么叫具体？就是干什么事得有标准，而且这个标准得是可界定的，能让人知道做什么是对的，做什么是不对的，做对了有奖励，做错了有惩罚，这才叫具体。

——安利(中国)总裁 余放

个人观点仅供参考

通过大数据发现商机，他投入汽车装具市场创业，依托当地产业优势，专注电商个性单品销售，打造自有品牌；转战线下，他专注工厂发展，扩大品牌溢出效应。泊头小伙儿王鹏鹏——

重塑供应链 服务电商群体发展

本报记者 吴梦

工厂直播赢得客户

“大家好，今天我们如约再次走进公司的生产车间。最近各地下雪，大家对汽车雨衣关注增多，今天我带领大家看看汽车雨衣的生产过程，感兴趣的小伙伴可以多多交流……”

日前，泊头小伙儿王鹏鹏像往常一样走进车间，举起手机通过直播向粉丝们现场讲解汽车雨衣等各种汽车装具产品的生产过程。

“我们创业伊始，就专注汽车装具产品销售。与很多电商不同，我们是工厂店，产品性价比较高，因此吸引了很多忠实粉丝。此外，通过直播，实现了生产场景真实展示，与消费者互动，拉近了彼此间的距离，质量有保障，顾客可以无忧下单，因此赢得很多回头客，实现了企业的快速发展。”王鹏鹏边直播边介绍。

经过几年的探索，目前，王鹏鹏已经成为当地知名的汽车装具销售员。

“自家工厂直播，可以实现很好的场景带入，在与粉丝互动中，实现了产品的个性化定制，这是合作工厂不能完成的。”王鹏鹏边直播边说。

销售汽车雨衣 淘到第一桶金

王鹏鹏表示，创业做电商是生活所迫。2014年，王鹏鹏结婚后开始挑起家庭的重担。为了给家人更好的生活，他开始尝试创业。

“当时，国内电商快速兴起，很多特色产业开始通过电商实现快速发展。同时，泊头富镇是汽车装具聚集区，给国内乘用车提供脚垫等各种装具，在汽车装具产业内创业成功率较高。”嗅觉敏锐的王鹏鹏发现了其中商机。

说干就干，王鹏鹏的网店很快登录淘宝平台。正要大展拳脚时，王鹏鹏却犯了难？

“汽车装具产品多样，但创业初期资金有限，不能广泛采购产品，只能选取几种产品销售。”

正当王鹏鹏举棋不定时，一位朋友向他推荐了大数据筛选。通过淘宝平台大数据分析，他发现当时周边只有3家电商销售汽车雨衣，富镇正好有一家汽车雨衣工厂。

有了天时地利，王鹏鹏开始专注汽车雨衣销售。同时，他还通过走量扩大店铺知名度。经过一年的努力，王

鹏鹏的店铺盈利10万余元，他淘得了人生第一桶金。

第二年，王鹏鹏开始打造自有品牌，并在天猫平台开设了旗舰店。

经过几年的发展，王鹏鹏的产品线打破了汽车雨衣的限制，开始向汽车装具全产品线发展。与此同时，他还建起工厂，开始走电商供应链发展道路。

“近年来，随着电商产业深入发展，店铺销售产品品种和数量日益增多，对供应链的需求也日益提高。自家工厂，产品质量有保障；工厂店销售，价格更有优势。”王鹏鹏将镜头对准一款产品讲解道。

转战线下重塑供应链

现在，王鹏鹏将主阵地放在了抖音平台，每天坚持4至5小时直播。

通过直播，王鹏鹏拥有了数万粉丝。依靠粉丝经济，他开始将更多镜头对准工厂生产，通过场景带入，打造自己的品牌。

“自家工厂直播，可以实现很好的场景带入，在与粉丝互动中，实现了产品的个性化定制，这是合作工厂不能完成的。”王鹏鹏边直播边说。

“此外，发力电商直播，可以用不同场景，讲好品牌故事。通过不同场景故事，让消费者记住我们的品牌，进而打开更广阔的市场。”

现在，品牌溢出效应开始显现，带动企业产品线从汽车装具向电动自行车产品发展，“今年以来，我们的电动自行车雨衣等产品也得到了消费者认可，成为企业新的增长点。”

就在直播电商做得风生水起之时，王鹏鹏又开始带领企业转型。

“我们的目标是打造自有品牌，通过品牌效应和供应链体系拓展市场。从明年开始，我们将逐步收缩电商销售规模，直到关闭各平台店铺。同时，我们将专注工厂生产，以工厂为中心，探索重塑电商供应链，通过过硬的产品和快速响应，服务周边电商群体发展。”

“德尚”采用了目前国内最先进的立式养殖模式。李建华再次轻轻按下按钮，自动喂料机缓缓启动，自动清粪机快速将鸡粪清送出……一排排机械化的鸡笼井然有序地运作着，喂食、供水、清理鸡粪、捡蛋、运送鸡蛋等工作全部

创客朋友圈



新材料汽车装具生产



智能养鸡场采收

智能养殖，让鸡苗吃上“营养餐”、住进“空调房”，自动投食、喂水、清理鸡粪，大幅提高了鸡苗的“生活质量”，提升了养殖效率和鸡蛋品质；在鸡蛋流通中，蓝光筛选去除残次蛋，激光体测实现鸡蛋规格统一，穿上蜡衣延长保鲜时间。

“慧”养鸡 品质蛋 敲开高端市场

本报记者 吴梦

从会养鸡到“慧”养鸡

近期，降雪导致的持续低温，使沧州各地的养鸡企业运营受到很大影响，但在任丘市志勇养殖专业合作社，养殖活动依然井然有序，15栋现代化鸡舍依次排开，宽敞干净的鸡舍内，四层高、近百米长的鸡笼里，一只只肉鸡崽探出头来喝水、进食。

“2008年我开始接触养鸡，从全部人工操作到现在的智能化养殖，也算是见证了养鸡发展史了。”合作社负责人安志勇说。

2008年之前，安志勇一直在外跑业务。“那时接触了很多养殖企业，通过和他们交流，我看到了肉鸡养殖的广阔市场空间。当时，我就下定决心，搞

养殖，干一番属于自己的事业。”安志勇说。

2008年，安志勇创业养鸡并建立合作社，以“公司+合作社+养殖户”的共赢模式开展订单养殖。时间一长，安志勇发现传统的肉鸡养殖方式存在很多弊端，比如空间利用不足、养殖效率低等。为了打破发展瓶颈，安志勇决定走数字化养殖的路子。

说干就干，安志勇引进了15套自动化笼养系统，建起了现代化的养殖场。说起先进系统的优势，安志勇举了个例子：“就拿这间鸡舍来说，2400平方米鸡舍，传统圈养最多能养3000只

肉鸡。有了这套系统，同样的面积可以养到约55000只，而且只需要2个工人就能轻松管理。”

安志勇表示，新设备不仅增大了养殖密度、节约了人工成本，还大大提高了肉鸡的“生活质量”。“所有鸡舍都安装了自动控温系统，投食喂水、清理鸡粪等全程实现自动化，吃的是精心配比的‘营养餐’，住的是智能管控的‘空调房’。鸡舍内无异味，对周围环境也没有影响。”有了数字赋能，养殖场肉鸡出栏率“水涨船高”。目前，合作社年出栏肉鸡330万只，产销率达100%。

智慧养殖 产出高品质蛋

智能养殖让肉鸡住上“空调房”，也让蛋鸡舒适生活，从而产出更加优质的肉鸡和鸡蛋。

日前，一辆卡车一早来到黄骅市德尚养殖场，载着新鲜鸡蛋运往青岛市场。

望着远去的货车，养殖场负责人李建华兴奋之情溢于言表。“我们的鸡蛋虽然比市场价格高一些，但不愁卖，目前全部供应青岛市场。”

李建华带领大家进入养殖车间，他轻轻按下按钮，传送带缓缓启动，托着干净的鸡蛋匀速来到了装盘台前。

“我们通过生态化智能养殖，在蛋鸡养殖周期内不使用任何抗生素，有效降低鸡病发生率的同时，实现了鸡蛋无抗化，大大提高了鸡和蛋品的安全性。同时鸡蛋富含维他命，表皮光滑、规整，泛着自然的光泽，看着就讨人喜欢。煮熟后，蛋黄大而清香，蛋清细腻有弹性，因此一直受到消费者欢迎。”

“德尚”采用了目前国内最先进的立式养殖模式。李建华再次轻轻按下按钮，自动喂料机缓缓启动，自动清粪机快速将鸡粪清送出……一排排机械化的鸡笼井然有序地运作着，喂食、供水、清理鸡粪、捡蛋、运送鸡蛋等工作全部



鸡蛋智能筛选

机械完成。

立式养殖模式与传统的梯形养殖相比，蛋鸡的生长环境、蛋的品质等各方面都得到了保证，而且还可以节约大量的时间和人工成本。

除此之外，鸡舍还采用先进的智能控制系统，可以监控和调整鸡舍的温度，一旦鸡舍内温度超过25℃，26台风机就自动启动，保证鸡舍空气流通。

如果遇到低温天气，鸡舍内还有空调，达到升温的目的。

“这里虽然有5万只蛋鸡实行集中饲养、封闭管理，但现代化的车间，干净整洁，几乎闻不到鸡粪味。”李建华笑着说。

智能养殖，不仅让“德尚”的蛋鸡长得健康，而且产出的鸡蛋个大、饱满、品质好，深受市场青睐。

蓝光扫描 让“坏蛋”无处遁形

智能养殖，让沧州鸡蛋打开了青岛市场，智能加工提升品质，更让沧州鸡蛋打开了京津高端市场。

在沧州卡迪蛋业有限公司，一颗颗鸡蛋正排队走上流水线。一束蓝光从下向上照向鸡蛋，鸡蛋内的病害和蛋壳上的裂纹清晰地展现在人们面前。

“这是目前业内领先的蓝光筛选技术，蓝光作为一种低可见光，拥有很好的穿透性，但又不会破坏鸡蛋表面组织。我们通过蓝光照射，可以快速发现各种蛋类上的瑕疵，让每一颗‘坏蛋’都无处遁形。”公司生产总监宋健介绍说。

卡迪公司是广东一家知名食品企业，主打鸡蛋物流和高端蛋品的销售。几年前，公司落户沧州，产品主打京津高端消费市场。

为服务日益扩大的京津市场，卡迪公司在省内率先上马了先进的智能蛋类加工系统。无公害鸡蛋进入生产线后，首先接受蓝光筛选去除“坏蛋”，之后鸡蛋还会经过称重台，通过激光自动测量，将鸡蛋按规格分流便于后期加工。

“统一规格的鸡蛋，还会进入淋浴车间，洗去身上污物，吹干身体，再穿上蜡衣，包装后送到客户手中。这样鸡蛋保质期常温下能延长2周左右，因此深受高端消费市场的欢迎。”宋健讲解生产流程。

从去年开始，卡迪公司开始推进智能养殖园区建设。“我们依托公司销售渠道，通过自建或与大型智能养殖企业合作，共同建设蛋鸡智能养殖园区，进一步拓展高端蛋品市场。”

在园区内，公司正在搭建数字化的智能养殖管理平台，平台通过数字设备对蛋鸡状态、生长环境、设备能耗及资源可用性数据的实时收集和监控，利用大数据模型及算法，建立智慧感知系统，提高企业风险防范能力。

同时，平台通过信息采集、数据分析，结合蛋鸡生长周期、生长环境、当前状态、存在的问题等众多因素进行数据分析并呈现，为企业的生产管理提供精确的指导帮助，提升养殖企业管理和盈利能力。

