



红太阳集团主办
红太阳报社出版



RED SUN

更高 更深 更广

B版

2018年1月1日 第188期
苏新出准印 JS-A033号
内部资料 免费交流

健康亿万高人 带富千万好人 成就百万能人 恩报十万贵人 世界村智慧零售中国行启动



2017年12月31日,超过1200名来自全国各地的事业合作伙伴,像趋光运动的蝴蝶一般荟萃南京,他们的交汇点就是位于“国际慢城”高淳的红太阳未来产业中心。在这里,他们共同见证了一个既不同于淘宝、又迥异于京东的以产业为支撑的集传统营销、电子商务、微营销、直销等模式优势于一体的“世界村智慧零售”颠覆性创新模式鸣笛启航;在这里,他们共同缔结了一个“携手中国500强,创造世界500强”的梦想之约……

在世界村集团、红太阳集团董事长杨寿海的挥斥之间,成就百万能人、健康亿万百姓,健康中国启动仪式,定格为一个以健康为事业依归、以创业为精神驱动的新型产业生态圈的原点标志。

全球甄选,只为满足“美好生活的向往”

作为全球农药行业制造八强、亚太第一,中国“十三连冠”企业,红太阳集团在为国家解决了“既要保证粮食安全,又要保证食品安全”的历史难题之后,解决亿万家庭“从田间到舌尖”的健康饮食问题,成为集团董事长杨寿海进一步布局大健康产业的初衷。

进入新世纪的中国,与发展不平衡相伴的是信息的不对称:一方面,优质的特色农产品往往偏居一隅,农民因为缺乏产业化的扶持、市场化的引导以及畅通的销售渠道,始终难以摆脱低附加值、丰产不丰收的怪圈;另一方面,对食品安全和健康养生日益重视的亿万市民,则受困于消费环境的混沌,或陷于层出不穷的骗局,或悻于进口“贵族产品”的高价。放眼全球,这种信息不对称在国与国之间、洲与洲之间尤为严峻,优质农产品资源全

球共享的理想依然遥远。

因为农化行业的特殊性,红太阳集团在国内很早就布局了覆盖全国“千县万乡十万村”的销售网络;在全世界,红太阳的产品也畅销五大洲,业务覆盖108个国家。这张由国内外无数“能人”构成的无形之网,就像“工业4.0”时代的传感器,随时把一线有价值的信息回传给决策中枢,哪里的土壤质量好不好,哪里的农场用施肥科学环保,哪里的农产品独具特色……这份人无我有的“全球天然健康功能食品大数据”,是红太阳做健康产业的绝对优势。

世界村健康产业集团董事长卢玉刚介绍说,早在多年以前,杨寿海董事长就敏锐地捕捉到了这一社会痛点,并为世界村确立了“买全球,卖全球”战略大方向。

多年来,依托红太阳的产业触角,世界村从五大洲甄选获取了近10万种国际健康食品资源,为红太阳、世界村的产业升级换代起到了巨大的推动作用,也为亿万中国家庭提供了优质、健康的饮食消费品,成为“满足人民日益增长的美好生活需要”的重要渠道。

产业扶贫,践行民族企业责任担当

五年磨一剑,一剑五出鞘。从2012年启动至今,依托红太阳28年所创造的模式、团队、市场、品牌、人才等八大优势,世界村成功创造了中国唯一、自主创新的以国际功能农业、国际功能软饮、国际健康食品、智慧零售和智慧农超等五大行业为主产业的健康产业链生态圈。在杨寿海亲自考察遴选之下,安徽石台等三个健康资源禀赋优越的贫困地区成为大健康战略的首批落地之地。世界村锁定石台“晒”的优

势,全面嫁接集团资源,斥巨资在石台建设一座集产业集聚、健康养生、旅游度假、文化体验和生活样板于一体的产业新城。

世界村功能饮品有限公司是集团在石台产业化发展的第一步,一期投资1.68亿元,已建成年产30万吨的富硒生命源水生产线。2016年石台全县的GDP还不到24亿元,世界村的到来不但成为地方经济发展的生力军,还为当地创造了上百个工作岗位,周边产业生态更惠及数以千计的家庭。后续年产50万吨富硒弱碱高氧小分子豆奶饮、花生奶饮、富硒营养早餐、果饮和茶饮等项目也将陆续开工建设,全部建成后,有望实现产销“双超”20亿元,创利和利税“双超”3亿元。届时,不仅将成为中国富硒功能软饮首家上市公司,而且有望成为国家产业扶贫的示范工程。

创业发展二十多年来,在以科技进步、产业发展践行实业报国的社会责任同时,红太阳集团积极担当履行国家倡导的“对口支援、产业扶贫”,产业扶贫一区二县(重庆万州区、云阳县,安徽石台县),精准扶贫千村万户。

智慧零售,打造“健康中国”主流消费场景

世界村推动健康产业垂直整合,从源头上确保使用环保农药和生态肥料,种植环节引入“良好农业规范认证”(GAP),生产环节参照“药品生产质量管理规范”(GMP),物流和零售也参照医药流通的“产品供应规范”(GSP),确保整个流程全程可追溯,建立了一个农民与市民“舌尖上的健康”互信互动的线上+线下平台。

卢玉刚表示,传统电商不过是把租赁的柜台从线下搬到了线上,产品

不是淘宝的也不是京东的,世界村做的是“产业电商”生态圈,背后依靠的是20多年积淀的对整个产业链的渗透度、整合资源和把控力。

农业部在《关于推进农业供给侧结构性改革的实施意见》中指出,要进一步增加绿色优质安全和特色农产品供给,也要培育市场信誉度高、影响力大的企业品牌和产品品牌。目前,世界村的健康产业链生态圈中已经接入了来自全球的数万家上中下游中小企业,它们有的得到授权使用世界村的品牌,有的使用自有品牌提供符合世界村标准的健康产品,与世界村的自主产品一道,通过线上和线下的便捷渠道联接亿万家庭。

2015年,出于对世界村模式的高度认可,农业部将“全国名特优新农产品目录”产品的唯一推广平台指定给世界村,线上电销+线下体验空间的消费模式,让以往天各一方的千百种名特优新农产品聚集呈现,成为“看得见,摸得着”的切实体验。

此次“成就百万能人,健康亿万百姓,健康中国启动仪式”,标志着世界村“智慧零售”的焕新升级,整个平台将以更大的包容度、更具颠覆性的共享激励模式,整合吸纳更多资源,提供更多的赋能服务,创建更为宽广、丰富的生态圈。杨寿海董事长在启动仪式上宣布,世界村智慧零售将依托中国500强红太阳集团的健康产业优势,整合五洲百国十万健康食品,未来5年追加百亿投资整合,创建中国领先的国际健康食品体系。

世界村成功独创“国际335621健康食品”新零售模式——即“3个核心”:全球产品、智能物流、智慧创意(新理念、新零售、新金融、新业态、新模式);“3大平台”:产品平台、经营平台、市场平台;“5大类产品平台”:唯一性产品、差异化产品、特色功能性产品、名优新产品、常规产品;“6位一体经营平台”:整合国际ERP、云数据、物联网、电子商务、智能物流、供应链金融为一个集线上线下、连接全产业链的公共平台;“2个网络1张网的市场服务平台”:1(省)+N(市)+X(区)+C(镇)的四级智能物流物联网,线上线下体验连锁店+健康大师微营销的三级零售网,以及通过互联网+云数据、电商+微商、线上+线下、物流+服务等4+4模式把产品生产者与消费者全程全网连成一张消费者放心网。

体现在产品端,“智慧零售”将紧随红太阳集团的国际化发展步伐,依托其遍布全球的购销网络,为中国百姓加大引进优质健康大宗商品的力度,如智利的上等红酒、阿根廷的优质葵花籽油等;红太阳集团的汽车产业也将为“智慧零售”提供丰富的环保汽车产品线。

体现在合作机制方面,杨寿海董事长寄予了“健康亿万百姓,带富千万创客,成就百万精英”的使命定位,“智慧零售”将开放更多的接口给广大中小微企业和创客人群,“为百万能人搭建平台”,整合红太阳集团产业、科研、管理、金融、空间等各类资源,为其提

供赋能服务,帮助那些澎湃着创业激情、闪耀着创新智慧的经营体做大做强,与红太阳共享发展成果。

体现在消费端,“智慧零售”未来5年的线上精准粉丝将达2000万,线下连锁体验空间将达6000所,成为健康中国的主流消费场景。

共生共荣,占领“共享经济”的制高点

近年来,共享经济蔚然成风,商业模式迭代换新,企业存亡此起彼伏,浪潮冲刷之下得以幸存的无非是几家重资本支撑着熬死了对手的寡头。人们不禁反思,“共享经济”是否已经背离了“共享”的初衷?为什么共享的是大家的资源,最终得利的却是几家高估值巨头?

世界村健康智慧零售控股有限公司执行总裁陆长步认为,共享经济以往的模式只共享工具、共享平台,唯独不共享最后的收获成果,这样的生态是失衡的,因而也是难以持续的,“智慧零售”创设了“共享企业”的新模式,就是希望打破这一死结,让所有的生态建设参与者根据贡献比例分享最终的收获。

基于这一模式,“智慧零售”鼓励符合条件的中小微企业、创客将自己的研发、生产、品牌、销售、供应商、客户群等需求和资源接入平台,红太阳集团系统内的自主知识产权和发明专利、研发团队、食品药品生产线、供应链管理体系、红太阳金控的投融资服务、世界村的品牌文化传播等等各类成熟的功能模块都可以为其所用,通过品牌入股、资本孵化、创业扶持、转型升级扶助等各种方式形成共生关系。导人的客户群在平台产生的二次消费利润,导入者可以分得一半以上,未来“智慧零售”进入资本市场后,还将拿出30%以上的股权,按照对平台的利润贡献,分配给这些生态圈合作伙伴,真正实现共生共享。

秉承世界村“成就人、健康高人、恩报贵人”的经营理念,“智慧零售”就是要为千万家事业合作伙伴,提供一个信得过、靠得住、用得上的创业平台,合众而致远,共同为中国健康产业的规模化规范化转型升级,为企业营商环境和创业发展环境的改善,为亿万中国家庭的健康幸福而奋斗。

启动仪式现场,5位为“智慧零售”的市场开拓立下卓越功勋的合作伙伴获得了2辆宝马X5,3辆宝马3的重奖,此时距他们与世界村建立合作关系才刚刚过去了两个多月。重诺笃行的红太阳人,通过这一小小的细节,向所有人宣示了全力推进“智慧零售”产业、与合作伙伴携手共荣的决心和诚意。

“为成功者升级,为创业者铺路,为合作者争先。”卢玉刚信心百倍地表示,随着世界村“智慧零售”产业链生态圈的建立和颠覆性模式的深化应用,将会给传统零售赋能千倍、万倍的放大效应,到2020年,一个千亿级的消费型创业平台将随着红太阳跻身世界500强而同步诞生。张林烽