

世界村智慧零售构建新型商业生态圈

2018年已经过去半，面对变幻莫测的市场环境，智慧零售将压力转化为动力，大力实施“健康中国”战略，努力构建新型商业生态圈，企业实现跨越式发展。

站高望远，新视野带来新生态

新零售时代下，市场变化的速度即来自消费需求的变化。面对消费者新的需求，能不能跟上新零售的步伐，主要看是否能完成自身的升级迭代。2018新零售的赛道愈发拥挤，随着消费升级、幸福需求升级，在消费者中心思维的进化和零售商业体验的迭代下，世界村健康智慧零售的未来逐步成形。世界村健康智慧零售紧跟时代步伐，以分享和社交为核心，以智能软硬件和大数据为依托，以线上与线下渠道融合、定制化产品与消费场景融合为驱动，以链接高端制造商和家庭个性化需求为目的，以帮助众多幸福家庭消费升级、轻松创业为使命的“全程赋能式创富平台与幸福经济生态圈”。

引能聚师，新团队带来新气象

一流的企业需要一流的人才和一流的教育系统，杨寿海董事长在创立红太阳之时，便立志将企业作为一所大学来办，高度重视人才引进、人才教育、团队建设等。在寻求自身发展的同时，更希望能帮助到更多的人通过红太阳实现人生价值，超越非凡梦想。世界村健康智慧零售秉承红太阳集团“用师者为王，用能者为霸，用徒者灭亡”的用人哲学，2018年上半年，大力引进人才，从最初的3人，建成了拥有100余人的团队，其中大专以上学历占70%，研究生占8%，并通过逐步完善建立了一批专业的营销团队和技术骨干。在团队建设方面，公司积极开展员工培训，不断提升员工的素质与专业

技能，同时，丰富的团队活动，加强了团队凝聚力及员工之间的沟通与交流。

引凤筑巢，新模式带来新机遇

截至目前，智慧零售已与多个合作伙伴实现战略合作，以形成资源共享、优势互补，引领新中式大健康产业的积极发展，共同打造中国民族大健康品牌在国际市场的影响力和渗透力。在选择合伙人的门槛上，公司始终坚持优质原则。仅以最近一家合作企业为例，安徽雨霏浓健康科技作为科技养生领导品牌，在全国拥有近900家加盟店，覆盖全国60多个城市。诸如雨霏浓这样的合作企业，智慧零售现累计拥有19个。

在推广核心产品方面，智慧零售不遗余力地做好品牌背书，讲好“水故事”。上半年生命源水通过多次活动推广，实现了整体销量大幅增长。仅五月和六月，生命源水多次作为活动唯一指定用水参加2018亚洲户外运动节、电影《秋浦流觞》新闻发布会、“爱助六月·情满童心”公益义卖等一系列大型赛事及活动，获得了大量用户的认可和赞扬，在活动和媒体的助力下，生命源水一度成为2018上半年颇具话题的明星产品之一。活动推广在提升品牌知名度及美誉度的同时，极大地促进了产品销售，成功将活动流量转化为终端销量。5月4日，智慧零售与广州独角兽投资有限公司达成战略合作，签定总价值2000万的生命源水订单。

以人为本，新平台带来幸福家

新零售时代下，消费者的多样化需求成为新的人口和渠道，未来商业的主导因素都指向了“人”。在这样的时代背景下，世界村健康智慧零售重构了人与商业的连接，提出“世界村·幸福家”为宗旨的事业体概念。在构建



跨产业跨模式共生共赢产业集群同时，布控全球，打造“幸福家”事业。世界村幸福家智慧金服和世界村幸福家庭超级IP的提出，描绘了世界村智慧零售未来事业的商业蓝图，也是智慧零售家庭幸福赋能的高维度战略方向和低维度商业模式落地之间的无缝衔接。

“幸福家”事业的规划不只是一个口号，“幸福家”APP将于8月18日正式进入市场。该款APP的推出，是智慧零售实现500强共享企业平台的第一步。值得一提的是，幸福家不只是一个商城，更是中国首家500强共享幸福企业平台。在为用户提供全球甄选的顶级健康科技类产品的同时，“幸福家”将进一步提供全方位整体覆盖衣食住行解决方案，力争成为中国最开放的幸福经济社交平台，重新定义幸福生活传统模式。

共享共荣，新理念带来新赋能

未来是从单一的老板到领袖团队再到领袖团队组合的时代，世界村健康智慧零售秉承杨寿海先生“为创业者铺路、为成功者升级、为合作者争先”的经营宗旨，努力打造中国第一家500强企业共享企业平台。2018年世界村智慧商学院正式启动。历时数月的规划与布局，4月底智慧商学院“凝心聚力 筑梦未来”第一期启航训正式开营，从第一期到第三期，商学院的影响力在不断扩大，帮助了越来越多的创业者和合作伙伴进行创业转型和创业升级！

上半年智慧零售成功吸引了一批事业体，如德美植、生命肽、拿祛、极暖等。世界村健康智慧零售在对其品牌进行升级的同时，不断向合作方输出

方法、模式等，赋能其全面成长，向更专业、更快速、更简单的方向不断优化升级，不断为所有伙伴提供全面专业的服务，助推其事业快速发展！从技术到生产、从品牌到设施、全面共享赋能，共享硬件设施、共享商业模式、共享价值所得。集团将布局全球，将完成数个产业空间、三千个县市公司、十位位创始股东、五百万位店主、幸福五千万家庭、1.5亿的粉丝消费者。

站在全球经济的视野，我们可以预见，未来的商业模式将进入“无产业不扎根、无金融不飞翔、无智能不未来、无教育不裂变”的时代，作为国内首家500强企业共享平台，世界村智慧新零售有信心在集团的带领下，颠覆传统商业模式，打破角色边界，让创业团队、幸福工厂、幸福社群三者真正实现无缝链接，打造全程赋能式创富平台成就幸福经济生态圈。 慧林

华洲新材料在跨越式发展中奋进



作为集团创新“变阵”中的一员，去年伊始，南京华洲新材料积极寻求新的经济增长点，在依托集团平台、人才、研发等多方面资源的基础上，将创新驱动的作用和地位提到新高度，创新经营模式，开拓市场版图，业务布局实现从单一油田新材料向工业护理新材料、健康医药新材料等多

元化运作转变。

技术创新抢占制高点

技术创新是企业的核心竞争力。华洲新材料自主研发的转向酸、胶粘酸缓蚀剂技术填补了国内空白，获得业内的高度肯定。7月27日，在第二届全国缓蚀剂学术及技术经验交流

会上，华洲新材料获得第二十一届全国缓蚀剂学术及技术经验交流会的承办权。

华洲新材料敢于走前人没走过的路，努力追求原始创新的企业战略，为新材料赢得了市场先机，由其研发的硫化氢处理剂、钡铝阻垢剂以及气井缓蚀剂，在国内最大油气田——长庆

油田的筛选测试中名列前茅，获得持续稳定的销售订单。新开发的低温缓蚀剂，已经通过长庆油田化学品研究所推荐使用，将在年内通过审核。

项目整合释放新动能

在做好自主研发的同时，华洲新材料积极整合优势资源，半年对接了6家国内新材料研究领域的著名高校及科研院所，涉及医用新材料、工业新材料、电池新材料等产品领域，目前重点对接项目有3个。

其中，烷基糖苷作为一种绿色表面活性剂，市场发展迅速，全球能在三年内将达到千亿美元规模。国际化工巨头巴斯夫、国内最大生产商上海发凯都纷纷扩大产能。华洲新材料通过自主研发与全球资源整合，目前已储备成熟的烷基糖苷工业化技术，市场开拓初见成效，并已实现稳定销售，打响了进军健康新材料领域“第一枪”。

与此同时，安徽红太阳新材料水处理项目的建设投产，为公司提供了更大体量、更规范、更稳定的生产平台支持。在油田新材料领域，华洲新材料一方面不断提升产品质量、完善产品系列向千亿级的工业新材料领域进军；另一方面以产品为基础，从油田水处理、工业循环水处理为起步，向服务领域进军，从产品供应商向综合服务商迈进。

市场开拓带来新发展

针对国内、外区域市场的特点，以合作共赢为基础，品质为制高点，服务

为纽带，华洲材料逐步在国内、外市场开拓中建立了一种适合自身发展的市场模式。

近年来，从上至下的立体式销售模式初步建成，行业学术交流的产品推荐、各油田研究机构的推荐认证、针对客户点对点的服务。在国内的中海油市场实现了零的突破，塔里木油田、华北油田市场进入核心供应商圈。青海油田、辽河油田的市场推进工作在按计划进行中。上半年国内油田新材料销售同比增长42.3%。

国际市场上半年可以说是拨云见日。传统的美国市场在遭受本土公司凡特鲁斯的倾销和中美贸易战的动荡因素双重打击下，低附加值的烷基吡啶产品销售下滑严重。通过新产品、新市场的切入，特别是一些高技术含量的产品，新材料得到索尔维、阿石油等认可，并建立了广泛合作，核心产品销售实现成倍增长。在中东市场，新材料打破了国际油服巨头贝克休斯、哈里伯顿、威德福等公司对高温酸化缓蚀剂的长期垄断，开启了中东市场的“大门”。一举摆脱了对单一产品、单一市场出口的依赖性，实现了国际贸易的均衡发展。

使命不容懈怠，责任互换担当。在撰写红太阳“神话”故事的征途上，华洲新材料将继续坚持“创新拼搏，先人一步，创意有为，快人一步”的新时代红太阳精神，抓改革、抓创新、抓发展，为创造一家有“民族尊严”国际化企业而努力奋斗！ 丛晓丹