

调配创新因子 匠心筑梦追梦

白家:让食品不止方便 让味道不止酸辣

四川经济日报记者 唐千惠

一份方便食品,还原一个地区百年的味觉记忆;
一次简单冲泡,满足天南地北食客的美食需求;
一家食品企业,连续三年45%的销售增长,突围逆境和瓶颈屡创奇迹;
白家,调配创新因子,让方便食品不止是方便,让味道不止是酸辣;
白家,匠心筑梦追梦,走出去,让世界记住“白家味道”。

四川白家食品产业有限公司,以一包酸辣粉起家,经过20年洗礼,成长为一家拥有七大产品系列、200多个单品的综合性新型方便食品产业集团。

连续三年实现45%的平均销售增长,印证了白家改变发展战略进军新型方便食品领域决策的前瞻性和正确性。

今年伊始,白家获得A轮1.1亿融资,成为春节后四川的首笔亿元融资,彰显其发展的强劲动力和可期前景。

让方便食品不止是方便,让耳熟能详的白家味道不止是酸辣,让市场白家“爆款”频出的秘方是:创新。

发展路径创新,从“舒适圈”跳到“新战场”;产品研制创新,频出市场“爆款”;市场营销创新,深耕“销售端”拓宽海外市场。

匠心筑梦,追梦,白家有一个走向世界的梦想,“白家味道”,世界可期。

发展路径创新——从“舒适圈”跳到“新战场”

花3块钱,就能在各大商超购得一包白家陈记酸辣粉。经开水冲泡,扑鼻的酸辣、爽滑的口感,唤醒了无数川渝地区人们记忆深处的味道。

靠着这份地道的川渝味道,“白家陈记酸辣粉”在2001年问世的几年后,就摸到了方便粉丝这个细分领域的“天花板”。

“我们早已成为国内方便粉丝第一品牌。”但在四川白家食品产业有限公司董事长兼总裁陈朝晖看来,方便粉丝是方便食品里细分的小众市场,市场发展空间有限。“这也是白家食品前十多年来总体上发展比较迟缓的原因。”陈朝晖坦言。

触顶,意味着瓶颈,转型,成为必然。

2015年,白家食品决定用一款“阿宽”铺盖面试水非油炸方便食品市场。这一次,白家食品并未沿用几乎家喻户晓的“白家陈记”商标,而是全新注册了“阿宽”商标。这无疑为白家食品决



白家食品生产现场

心跳出方便粉丝“舒适圈”的一次新尝试。那一年,“阿宽”铺盖面也用5000万的销售,为白家下一步转型奠定了基础。

2017年,外卖市场的蓬勃发展,让“方便食品能否与5000亿外卖市场争夺中产餐桌?”成了萦绕在许多人心中的问题。

“比起危机,我们认为这更是一种商机。”四川白家食品产业有限公司董事会秘书张琨告诉记者,“这说明消费升级了,消费者需要更方便、健康、美味,以及更有品质、更时尚的方便食品。”

“危”中寻“机”。2017年底,白家食品提出新战略——进军新型方便食品领域。陈朝晖直言,“就是要和外卖和中式快餐争夺消费者。”这一次,白家食品跳出传统的方便食品“圈”,重新定义对手。

新战场,新对手,新挑战,做了十多年酸辣粉的白家食品,如何发力?在陈朝晖看来,白家新产品的方向为——

和传统方便食品比,不仅能吃饱,还能吃好;

和外卖比,比普通盒饭外卖便宜20%到30%;

和中式快餐比,200种的白家单品,能够满足天南地北的消费者多口味、多场景的要求;

基于对市场空白和产品定位的研判,2017年底,白家食品提出了,“做地方传统特色主食和餐饮级主食的工业化产品”的发展目标。

产品研制创新——匠心立“品牌”频出市场“爆款”

“机会总是留给有准备的人。”这句话对于

白家食品来说,再合适不过了。

事实上,深耕方便粉领域多年,白家在研发、生产和供应链方面,已经形成完整产业链条。张琨告诉记者,“新品的开发,从立项策划、研发测试、生产供应,到上线销售,白家不到3个月就能实现。”

高效的研发速度是否意味着盲目追赶模仿热潮?事实上,仔细品味白家各类新品,每一份都能感受到其精心研制的“工匠精神”。

以“阿宽重庆小面”为例,在研发阶段,专业团队深入探访167家正宗重庆小面馆,综合各家所长。再通过市场调研分析消费者对重庆小面的面条、口味等方面的普遍接受度。反复研发测试,最终成功研制出麻辣小面、酸辣小面、豌豆杂酱小面、牛肉小面、红油燃面等经典口味。

高度迎合消费者口味需求,不仅体现在研发阶段。

张琨向记者介绍,“正式推向市场前,会在白家的社群、自媒体等平台发布信息招募天南地北的消费者进行盲测,搜集反馈意见。”

张琨拿出一份单品销售已上亿的明星产品——“阿宽甜水面”向记者介绍,该产品在盲测阶段收到部分消费者对辣度的调整建议,随后,白家不仅在口味上进行微调,并准备在酱料包上标注辣度帮助消费者进行辣度选择。

同时,四川白家食品产业有限公司生产制造中心总裁助理兼总监何连勇告诉记者,“白家的研发团队汇聚来自高校的技术专业人员和业内知名大厨,强大的研发能力也是白家爆款频出的重要原因。”记者了解到,当前,白家拥有各类发明专利、实用新型专利等自主知识产权数十项,在同等规模的企业中有明显优势。

基于业内领先食品加工技术,白家能制造出“餐馆级特色方便食品”,高度还原四川、重庆、云南等多地特色风味,颠覆消费者对传统方便食品的认知。

如果说上新速度能吸引消费者的眼球,特色风味能抓住消费者的味蕾,那么,品质安全是最终能收获消费者的信任、增加消费者粘性的关键。

“白家拥有专业的质检中心、严格的供应商淘汰机制、落实到生产车间的食品安全控制小组,保证每一份白家产品的品质安全。”何连勇说,做好品控才能做好品牌。

红油面皮、甜水面、勾魂米粉、煲仔饭……如今,白家食品以每年上市30到60种新品的速度,以涵盖天南地北特色美食的风味,以消费者吃得放心的品质,持续更新“爆款”,不断地给市场注入新鲜感。

记者了解到,在白家食品目前的产品结构中,对标外卖和中式快餐的中高端产品已经成为主力军,单价在10元以上的产品占到了整个公司销售的三分之一。

市场营销创新——深耕“销售端”拓宽海外市场

在近期的一场网络直播中,白家旗下的“阿宽自热米饭”,2分钟卖出20万份,销售额突破1000万元。引入“网红经济”引爆线上销售,只是白家近年来由传统营销型品牌向互联网型品牌转变的一个缩影。

张琨告诉记者,“白家不断更新消费者图谱,发现消费人群主要集中在14到35岁之间,且主要以女性为主。”该年龄段的消费者具有年轻、中产、追求时尚、习惯互联网消费等特点。基于此,在2015年,白家组建了一个全新且年轻的线上营销团队,深耕线上销售渠道。“去年,白家的线上销售规模占比40%,基本上形成了前端的渠道模型。今年,线上的销售额有望超过线下。”张琨告诉记者。

同时,拓宽海外市场,也是白家今年深耕销售端的一个重要方向。

事实上,对于2001年就成功通过了美国FDA、欧盟检验检疫局、日本厚生省等国际最苛刻检验机构检测的白家来说,进军海外市场已不是新鲜事。张琨告诉记者,“早在几年前,白家食品就已出口到国外30多个国家,主要供货外国唐人街的华人超市,川渝口味产品的复购率仅次于老干妈。”

但在张琨看来,方便食品的市场极为庞大。国外方便食品市场冷链、热链的发展,相比较主要以冲泡技术为主的国内方便食品市场,更为成熟。

这是一个学习的机会,也是一个挑战的机会。张琨向记者透露,从去年开始,白家就在研发符合外国人口味的中国粉面类方便食品,并计划在明年打进国外主流市场。

(下转2版)

甘孜今年将实施250个重点项目 总投资3602亿元

四川经济日报甘孜讯(记者 杨琦)近日,甘孜州委办公室、州政府办公室印发《甘孜州2020年重点项目工作推进方案》,确定2020年度甘孜州重点项目250个,总投资3602亿元,年度计划投资306.53亿元。其中,续建项目150个,年度计划投资238.6亿元;新开工项目100个,年度计划投资67.93亿元。

《方案》明确提出,今年将全力推动川藏铁路甘孜段、两河口至新都桥500千伏输电工程及100个新开工项目,加快建设G4218线康定至新都桥高速公路康定过境段、雅砻江两河口水电站等150个续建项目,确保省道457线石渠至洛须段、德格温拖水利等111个项目竣工投产。积极推进第四民用机场、九龙三坝水利、雅砻江牙根一级、二级水电站等30个项目前期工作。

《方案》要求重点抓好交通、旅游、民生及社会事业、脱贫攻坚等12大领域投资工作;强调从强化组织领导、强化责任落实、细化项目年度和节点目标、强化要素保障、提高项目资金保障能力、优化项目审批服务保障环境、加强统计入库、完善项目督查考核机制、加强宣传报道9个环节入手推进项目建设。

同时,《方案》按照《甘孜州重点项目管理办法》,在250个州级重点项目中筛选60个对甘孜州经济社会发展支撑引领性强和示范作用大的项目,列为全州重点推进项目,重点加以推进,并结合州级领导分工和对口联系县(市),一对一明确州级责任领导。

峨眉山市规上工业企业 复工复产率达到100%

四川经济日报乐山讯(记者 林立)窑内炉火正旺,5条生产线全速运转,一辆辆满载水泥的货车驶出大门……记者在日前在峨眉山市峨边水泥集团股份有限公司厂区看到一派繁忙的生产景象。目前,该市的规上工业企业复工复产率已达100%,经济复苏的号角已在全市吹响。

据了解,为促进全市企业安全有序复工复产,峨眉山市在大打疫情防控阻击战的工作中,有效落实防控措施,做到防控和发展两手抓、两不误、两促进。峨眉山市多部门上门指导企业复工复产,把生产防控物资和生活必需品企业列为优先复产对象,积极支持有条件的企业复产应急物资。引导企业转产民用口罩和医用防护服,确保了本地企业复工复产防控物资供应,实现了“一单难求”到“满足需求”的跨越。

对全市规模以上企业,峨眉山市实行了“一企一专班”制度,建立一个工作组对一个企业的精准服务新模式,点对点收集企业生产困难,及时了解企业防疫和生产需求。同时,建立企业困难问题、企业意见建议、企业反映困难问题处置、企业意见建议整改落实“4本台账”,对收集到的问题限时整改,需要多部门联动解决的及时上报。及时到位复工复产工业企业防控补助、生产奖励、物流补助等资金100余万元,为900余家参保企业减征职工医保单位缴费2500余万元……

“我公司5条生产线正常运行,每天产能3万余吨,随着各行各业逐步复苏,水泥产销量将逐渐恢复至正常水平。”峨边水泥集团总经理助理晏华告诉记者,“对于完成全年既定目标,我们很有信心。”

机器轰鸣,车辆穿行,峨眉山市复工复产的车轮高速旋转,一个个企业在筑牢防疫网的同时,正开足马力生产,以实实在在的行动,奋力夺回疫情带来的损失。

成都天府新区 融合服务“E窗通”窗口揭牌

四川经济日报讯(记者 周圆韵)“真的是太快了,才半个小时就把工商、税务登记全办了,并且拿到了营业执照。到天府新区来创业投资,这个速度让我们企业家很放心。”3月23日上午九点半,作为天府新区融合服务“E窗通”改革的首家自贸区受惠企业,成都睿睿科技有限公司企业负责人邹先生在办完业务后感慨道。此次“E窗通”创新改革的成功实践,标志着天府新区涉企服务“一件事”一窗办结模式迈入了全新时代。

为进一步构建更优国际化营商环境,国家税务总局四川天府新区成都管理委员会税务局(以下简称“天府新区税务局”)和四川天府新区成都管理委员会行政审批局大力改革创新,打破重管税务部门和地方政府壁垒,突破“各司其职”固有格局,以企业“一窗办结”一件事”为目标导向,将涉及企业设立、税务登记、公安印章、银行开户等相关业务纳入“一窗联办”,创新开展涉企审批、变更、注销全生命周期流程的融合服务“e窗通”改革,着力破除制约企业发展的“卷帘门”“玻璃门”“旋转门”。

记者了解到,此次改革着力在“减项、共享、联办”上下功夫,将税务登记17个事项和企业登记24个事项共41个事项融合为15个大类纳入套餐办理,通过在办事指南上找共同点,在办事材料上找合并项,大幅精简审批材料。以事项表格的规范整合避免相同信息的重复填报,以部门间数据交互流转取代审批材料的重复提交,以商事审查互认流转取代审批材料的重复审查,整合税务登记和工商注册登记表单,实行“一表申请”,至少减少5个表单,实现企业资料提交压缩20%;打破传统“先工商后印章再税务”的登记流程,多部门同步审批,办理时间压缩50%;把跑工商、跑税务、跑公安、跑印章、跑银行5个窗口多趟跑转化为实实在在的仅跑一次。

路子走对了,咱心里就更有底了

——广东省对口支援甘孜州纪实

阳春三月,在甘孜州大渡河流域乡村振兴示范区,春光明媚,春意盎然。

桃花、梨花、油菜花……百花争艳,笑迎八方游客;一座座黑色大棚里,朵朵羊肚菌破土而出,村民正忙着采摘、装筐,脸上洋溢着丰收的喜悦。

近年来,广东省共安排资金11480万元,打造甘孜州大渡河流域乡村振兴示范区。去年,首批打造的42个村“五一”“十一”黄金周共接待游客27.6万余人次,实现旅游综合收入25627万元。

在海拔4000米的理塘县濯桑现代农业产业园区,机器翻土、犁地,村民们在抓好新冠肺炎疫情防控的同时,不误农时开展春耕备耕,一派忙碌的景象。

“我们种植的萝卜等‘极地果蔬’绿色、生态、口感好,深受消费者的喜爱,走进了都市人的菜篮子,希望今年能够走得更远!”理塘县康藏阳光农牧业科技开发有限责任公司负责人杨帆说。

在广东省对口支援下,理塘县濯桑现代农业产业园区已建成面积2.3万亩,实现产值1.2亿元。依托冷链物流,理塘已成为成都市农业产业转移重要生产基地和川菜直供港澳试点基地县。

“如何增强藏区群众稳定脱贫增收‘持续力’?我们立足甘孜产业基础、资源优势,深入分析甘孜有什么、缺什么和广东能做什么、给什么?着力找准与广东的互补点。”广东省援川前方工作组负责人告诉记者。

通过调研分析,广东省“找准方向,突出特色,靶向攻坚”,大力实施特色产业培育的“造血

式”扶贫,增添可持续发展动力。

在“引”上做文章,加强产业对接。去年,安排援建资金300万元,开展招商引资、平台搭建和宣传推介等活动,举办了“圣洁甘孜”走进香港、广州、珠海等系列投资推介会,签约项目67个,签约总额374.8亿元,到位资金188.05亿元,其中,与广东企业签约项目8个,签约总额10.53亿元,到位资金5.1亿元。

去年,在广东省援川前方工作组的支持下,得荣县成功引进江苏康佳雅麻生物科技产业发展有限公司发展高原汉麻产业,在得荣县不同海拔高度试种若干个高原汉麻品种共计600亩。

“通过试种发现,得荣县是种植和发展汉麻产业的理想地区。下一步,我们将对汉麻进行加工,完善产业链,提高汉麻种植附加值,实现农民增收脱贫、企业增产增效,为促进得荣县脱贫及经济发展提供新动力。”广东佛山市援建干部、得荣县委常委、副县长李叶平介绍。

在平均海拔3800多米的炉霍县斯木乡吉绒村,占地1000多亩的241个冬暖式蔬菜大棚在鲜水河畔铺开,在阳光的照射下熠熠生辉,成为春日高原一道亮丽的风景线。

棚内小番茄、黄瓜、土豆等各类时令蔬菜鲜嫩欲滴、长势喜人,村民们正忙碌采摘,准备运往成都等地的各大知名商超。

在广东省对口支援下,这里就是“资源变资产、资金变股金、农牧民变股民”的炉霍县“飞地”扶贫产业园区。

“能吃到新鲜蔬菜,多亏了对口帮扶的广东省。”石渠县洛须镇村民拉姆说。在平均海拔

4000米的石渠县,寒冷的气候,让很多果蔬在这里生存困难。

“吃新鲜蔬菜难,吃新鲜蔬菜贵。”多年来,成为石渠干部群众面临的一大难题。为破解这一难题,从2018年开始,广东省援建资金4100万,在石渠县洛须镇建农业科技观光示范产业园。

如今,园区100个连片的冬暖式大棚成为了高原上一道独特的风景线,各类蔬菜在棚内蓬勃生长。2019年,园区生产蔬菜1680万公斤,实现产值3600万元,解决当地124人就近就业,村民实现务工收入456万元。

在“育”上下功夫,创建特色产业基地。去年,广东省安排产业援助资金19588万元,通过直接投资、投资补助、贴息贷款、股权投资和运费补贴等方式,支持甘孜培育特色产业基地共38个。创建了理塘县濯桑现代农业产业园、炉霍县冬暖式生态有机蔬菜大棚种植大棚等高原特色产业基地。

支持巴塘县措普沟、丹巴县中路藏寨等知名特色景区扩容提质,建设特色乡村旅游项目5个,发展特色旅游业。

同时,利用广东援建资金1400万元,支持德格县在麦宿住宿19处特色民族手工艺扶持项目,促进“小作坊”向“扶贫车间”转变,扶持特色民族手工艺。

在“实”上出效果,突出产业带动扶贫。甘孜州出台了《关于建立更加精准有效产业援助政策的指导意见》,构建贫困户入股分红、土地流转、保价收购、务工就业和技术培训等多元化利益联结机制,实现困难群众稳定、持续增收。

广东对口援藏·甘孜行 产业援藏篇