



宁夏红沙坡头金奖酒庄与杰西斯·罗宾逊(jancis Robinson)的故事



宁夏红集团沙坡头葡萄酒园位于沙坡头国家级自然保护区,黄河岸边,宁夏香山脚下,独特的黄河边的河滩地,砂砾、沙粒、黄河石、石灰石、粘土土壤。沙漠和绿色交织的环境之中,河与沙的交融,荒野与沧桑释放着空气的通透,洁净的空气,阳光充足,确保了葡萄园每一粒葡萄都在美妙的绿色环保生态环境中成长。

了无可比拟的湿润性气候条件,常年充足灌溉黄河上游雨水冲积形成的有机质丰富黄河河水,山水自然形成的有机质,滋养着土壤,干净的空气确保了常年无病虫害,是非常独特的葡萄种植园,是独一无二有机葡萄庄园,也是黄河岸边的一颗明珠。

年蒸发量为1829.6毫米,全年无霜期平均167天,全年日照时数2870小时,具有典型的大陆性季风气候和沙漠气候的特点,昼夜温差大,光合作用强,独特的小产区特点,成就了独特的在中国不容易养活品种“蛇龙珠”,不易做出好酒的娇贵品种“蛇龙珠”,她以丝滑、柔顺的贵族口感,惊艳了“发现中国葡萄酒峰会”,国际品酒大师杰西斯·罗宾逊(jancis Robinson)不得不亲自写出了激动人心的评语,他认为这是他发现的中国的最好的蛇龙珠葡萄酒。除了金奖殊荣,另两位世界最顶尖的品酒师:贝尔纳·布伊奇(Bernard Burtchy)、伊安·达加塔(Ian D'Agata)不得不与杰西斯·罗宾逊(jancis Robinson)一起联手推荐沙坡头蛇龙珠,使用了他们

从来不愿意轻易使用的最高评语和推荐词。

三位世界最顶尖的品酒师:杰西斯·罗宾逊(Jancis Robinson),贝尔纳·布伊奇(Bernard Burtchy)和伊安·达加塔(Ian D'Agata)联名推荐沙坡头2011蛇龙珠干红葡萄酒,并写下推荐词

Jancis Robinson
饱满的宝石红。嗅觉与味觉上都带着薄荷香的黑醋栗、灌木和柠檬木味。紫色水果味被橡木和薄荷香味掩盖,但能感觉到它的陈年潜力。
Good full ruby red. Minty blackcurrant understand and oak on the nose and palate. The black fruit is somewhat dominated by the oak and minty notes, though tinner's potential here.

Bernard Burtchy
特异的黑醋栗香气,并不复杂但直截了当。余味酸涩,有不成形的生青味。
Straightforward cassis aromas. Not complex but straightforward Tart, green finish.

Ian D' Agata
空桶的石榴红色。果加仑子和李子的密集香气入口柔顺氧化,带咖啡味。一点生青味。
Robe grenat largement brunie. Nez intense de cassis et de pruneau. La bouche est souple et voluëe, des notes de café, petite notev e g è tale.

天赐神物,枸杞酿造—宁夏红

除了天赐与我们这样的神物,人们不断的努力着进化与传承。宁夏中宁有着600余年的枸杞种植历史,却有着“养在深闺无人识”的尴尬,在经历了种了挖,挖了种的无奈循环后,因为宁夏红的出现终于迎来了“中宁枸杞的春天”。2002年的春节,“每天喝一点,健康多一点”出现在央视大屏幕,开始走进千家万户,宁夏红枸杞果酒彻底颠覆了枸杞传统的消费方式,从此告别了煲汤、泡茶、熬粥的传统食用方式,开始了“枸杞生命”的蜕变之旅,实现了造福人类的历史突破。

从一颗枸杞到一瓶宁夏红枸杞果酒的距离是从枸杞园到酿造车间的距离,每一颗鲜果经过了清洗、榨汁、发酵等47道工序的精心酿造,成就了世界上第一批枸杞酒。

最值得一提的是得到了联合国的认可和鼓励,被联合国、世界知识产权组织授予专利金奖,特别是“枸杞低温发酵”工艺,使枸杞表面的蜡质层被完全打开,从吃枸杞吸收20%的效果,实现了90%以上的营养成分释放在酒体中被人直接吸收。

从枸杞到枸杞果酒,结束了以喝酒药养生的枸杞浸泡酒时代,开启了用高脚杯喝健康果酒的时尚养生生活方式的新时代。



(上接1版) 聆听与了解“宁夏红”品牌诞生与发展的传奇以及产品的特色与品牌的情怀后,阐述了信中理念在消费领域的投资成就和理念,并激动地称赞“宁夏红”让中宁枸杞完成了“从田间到云端”的完美品牌升华,并且评价与肯定了“宁夏红”的投资价值。

宁夏红枸杞产业集团有限公司,是全球最大的枸杞深加工产品生产厂之一、国家级农业产业化重点龙头企业、国家扶贫龙头企业、国家级高新技术企业、国家级技术中心、宁夏回族自治区优势骨干企业,也是世界上第一家酿造枸杞酒的企业。公司创建于1996年,目前已形成了以枸杞果酒系列、枸杞白兰地系列、沙坡头葡萄酒系列、法国波尔多首坡产区葡萄酒系列、枸杞特产品系列等多元化产品结构。“宁夏红”从问世以来就一枝独秀地鹤立

在世界果酒之林中。依托“中国枸杞之乡”中宁得天独厚的枸杞资源优势,宁夏红集团通过现代高科技手段对枸杞鲜果加以提升精炼,在国内、行业内首创枸杞鲜汁低温浓醇发酵技术,自主研发了全自动枸杞鲜果清洗榨汁生产线,首创枸杞干果氮气保鲜技术、枸杞果酒无菌冷灌装技术,枸杞白兰地技术,形成了完整的自主知识产权体系。2008年宁夏红

“枸杞果酒生产方法”荣获世界知识产权组织和国家知识产权局联合颁发的“中国专利金奖”,成为全国酒类企业中唯一获此殊荣的企业。宁夏红集团先后通过ISO9001质量体系认证、ISO14001环境体系认证、HACCP认证、QS质量安全认证、GMP认证、绿色食品A级认证,是全国食品安全示范单位,并拥有博士后科研工作站。“为健康,换酒,喝传杞”已经成为成为宁夏

红集团的品牌新旋律。产品以其独特的品质和时尚的健康消费理念,迅速走红全国市场,并出口到美国、加拿大、日本、韩国、新加坡、香港、台湾、欧洲等十四个国家和地区。2012年2月,宁夏红成功收购了法国波尔多第一一坡地最大、最古老的“大慕爱”酒庄,为引进国际先进技术、管理经验,实现枸杞文化、葡萄酒文化的国际间交流,搭建了一个平台。(陈俏羽)

成龙大哥与传杞的故事

宁夏红,一个处于中国西部偏远地区的企业,既没有优越的地理环境,也缺乏高速发展的经济外力的助推,但因为心存茨衣的致富梦想与人类的健康使命的宁夏红集团,坚守创新,首创枸杞果酒,枸杞酿造干红标准,创造了中国酒业的传奇。20多年的长征,宁夏红在梦想与公益的道路上不断前行。

成龙大哥从跑龙套小弟到国际巨星演绎了华人人生传奇经历,投身公益塑造了积极健康的形象;大哥说,“我做代



中国创造—世界第一瓶枸杞酿造酒诞生的故事

幕,响彻全国大街小巷。2014年3月,国家标准委在人民大会堂举行了隆重的“枸杞干红品类标准”发布会,宁夏红传杞干红开启了世界第一支枸杞干型酒问世的里程碑。

宁夏红始终坚守着传承与发扬枸杞文化的使命,从未停止过研发与创新脚步。经过13年的自主研发,13年的反复验证,无数心血与精力的投入,具有自主知识产权酿造工艺、中西酿造工艺的碰撞与融合,法国进口橡木桶窖藏的,集健康、时尚、国际化口感于一体的传杞枸杞干红诞生。2014年于宁夏红注定不平凡,它是传杞枸杞干红的诞生之年,是宁夏红的创新之年,更是全人类的健康之年。自此,宁夏红又一项中国创造正在续写着枸杞与酒的传奇。

主知识产权酿造工艺、中西酿造工艺的碰撞与融合,法国进口橡木桶窖藏的,集健康、时尚、国际化口感于一体的传杞枸杞干红诞生。2014年于宁夏红注定不平凡,它是传杞枸杞干红的诞生之年,是宁夏红的创新之年,更是全人类的健康之年。自此,宁夏红又一项中国创造正在续写着枸杞与酒的传奇。



宁夏红枸杞产业集团宣传部主办 http://www.ningxiahong.com Tell 0951-5663957(新闻热线) (宁新)出(金)2017第705号



中国·宁夏

(内部资料 免费交流)

2017年7月刊

第6期 总第160期

本期导读

- ▶ 全国媒体走进中国枸杞果酒第一品牌——宁夏红
- ▶ 张金山先生正式就职美国大西北总商会宁夏分会会长
- ▶ “宁夏红”作为亚布力夏季峰会用酒 受到大佬们的赞扬
- ▶ 宁夏枸杞酒首次出口法国

宁夏商(协)会第五次会长联席会议在宁夏红中宁枸杞公司召开

8月17日,由宁夏安徽商会、宁夏葡萄酒协会主办的宁夏商(协)会第五次会长联席会议在宁夏召开,在宁各异地商协会和部分行业商会的会长和部分秘书长出席会议。相较前四次会长联席会议以“会场会议”的主要召开形式,此次第五次会长联席会议则是以观摩、游学加座谈的形式,将“移动观摩会场”搬到了宁夏中卫卫园云基地和中卫农业产业化龙头企业,中国最大的枸杞产业集团——宁夏红枸杞产业集团。

宁夏商(协)会第五次会长联席会议会长观摩团一行30多位会长及秘书长先后抵达中卫卫园云基地进行了参观,对中卫发展云计算基础产业的快速发展与规模进行了观摩。

下午16时许,宁夏商(协)会第五次会长联席会议会长观摩团一行抵达宁夏红位于宁夏中卫的香山酒业白酒酿酒基地——宁夏发现时代最早、遗迹最全、遗物最多、延续时间最长且具有鲜明地方特色的近现代酿酒作坊。

会长们对这历史悠久的酒香醇厚,遗址面积约17198.09平方米的酒坊遗址充满了好奇,这里不但拥有宁夏建造最早、保存最完整、连续烧酒时间最长的老窖池群,还有那口直径169厘米,高90厘米,壁厚3厘米,重约1300公斤的清同治七年“义隆源”产物——“中国第一大蒸酒大锅”……一墙一瓦都怀旧和镌刻着宁夏红香山酒业继承140多年历史酿酒文化的历史画卷。

中国首创白酒新香型——筱香型白酒“塞上江南”变出从这座拥有140多年历史的老酒坊中诞生。当会长观摩团抵达宁夏红枸杞产业集团位于中华枸杞之乡——中宁的枸杞果酒生产基地。即使对“宁夏红”这一中国



最大的枸杞果酒品牌已经具备了多年的了解并且也是宁夏红枸杞果酒的消费者,但当各会长走进宁夏红中宁枸杞果酒生产基地的产品展厅内,依然被系列产品的气派景象感到震惊并充满无限的敬重之情。“怪不得入口后这么柔顺爽口,原来枸杞果酒的是采用获得中国专利金奖的酿造技术酿制而成的。”他们不但惊叹于金奖技术酿造的宁夏红枸杞果酒和枸杞

介绍,原来一直以来他们只知其一不知其二,枸杞丰富的营养价值和新兴产业的蓬勃发展表示出极大的赞赏,特别是此次对宁夏农业龙头企业——宁夏红枸杞产业集团进行观摩后,会长一致表示,看到宁夏红的基地与厂区后,留下极为深刻的印象,将陆续组织各驻宁商协会成员企业深入了解和观摩考察宁夏红集团,这么好的枸杞酒品牌一定获得更多深度沟通的机会,强势站稳中国,走向世界。(陈俏羽)

在全国媒体的聚焦下,亚布力中国企业家论坛2017夏季高峰会在宁夏银川举行。8月20日,带着对“稳中求进的中国经济——‘一带一路’新动力”的思考和敏锐的投资眼光,信利资本集团创始人、董事长汪潮涌,北京宅急送快运股份有限公司监事会主席陈显宝、共识传媒出品人喻彬、中诚信集团创始人、董事长毛振华,南非钻石集团董事长陈达冰等39位理事、企业家专程走进中宁,对中国品牌价值500强企业、全球最大的枸杞产业集团——宁夏红枸杞产业集团进行考察。

空间格局简约大方近200平米的红色展厅内陈列着宁夏红16年间酒类研发的所有技术成果,从宁夏红枸杞果酒、宁夏红枸杞干红、宁夏红枸杞白兰地、宁夏红塞上江南白酒、宁夏红沙坡头蛇龙珠干红、法国大慕爱城堡酒庄酒路易斯干红系列的每一个单品均秀挺立,无一不历经着“宁夏红”对追求创新、深耕品牌的发展思路和宣传枸杞、宣传宁夏、致富农民的使命感与信念的执着与践行。

从展厅所陈列的庞大产品系的展示到枸杞果酒生产线的观摩,从“宁夏红”品牌因朱睿基总理而诞生的故事到十三年磨一剑成功酿造世界第一支枸杞干红“宁夏红·传杞”系列果酒的“前世传奇”,从肩负振兴枸杞产业的责任到带领中宁一方杞农致富的企业使命,在宁夏红枸杞产业集团董事长张金山先生的讲述下,这支历经16年枸杞行业的运营,形成自主品牌和独立知识产权,拥有专利技术144项,同时缔造酒类独立品类神话,屡居中国品牌价值500强榜单的“宁夏红”的品牌形象更加立体生动。信利资本集团董事长汪潮涌先生在(下转4版)

全国媒体走进中国枸杞果酒第一品牌——宁夏红



7月27日,由人民日报、新华社、中央人民广播电台、厦门日报、欧洲时报、宁夏卫视等51家全国媒体组成的媒体团走进中国最大的枸杞深加工企业,中国枸杞果酒第一品牌——宁夏红枸杞产业集团。

上午8时许,全国媒体团来到了宁夏发现的代最早、遗迹最全、遗物最多、延续时间最长且具有鲜明地方特色的近现代酿酒作坊——而今宁夏红枸杞产业集团位于中卫的香山酒业白酒生产基地。而这历史悠久的传统酒坊,也孕育了宁夏红集团香山酒业全国首创研发的白酒新香型——筱香型白酒“塞上江南”。

宁夏红香山酒业继承140多年历史酿酒文化的历史画卷。香山酒业用一曲筱香,将百年封尘的历史记忆,一一开启,140余年纯正的宁夏红香山酒业文化也伴随着酒香四溢的塞上佳酿飘至千家万户,并将神秘的“义隆源”变成了赋予商业价值的品牌文化。

走进200多平米的展厅内,红色的陈列柜里依次展陈着“宁夏红”品牌旗下全品项产品。从枸杞果酒、枸杞干红、枸杞白兰地……瓶中精酿,外观精致,酒体金黄,酒色清雅的系列枸杞果酒,无一不在见证着“中国专利金奖”、“成果酿造出世界上第一支枸杞果酒,全世界第一支枸杞干红和全世界

第一支枸杞白兰地从这里诞生并走向世界的美名。将酒体倾倒入杯中,轻轻摇杯微醒,各取果酒、干红品鉴,或果香浓郁,或单宁柔顺,或烈而不辣风格独特,酒意芬芳。当倾听了凝聚了深情,缓缓道来的那段“宁夏红”因朱睿基总理指示而诞生的品牌故事,观摩了宁夏红枸杞果酒全生产线,聆听了宁夏红因承担起中宁枸杞产业振兴大任的二十年忠诚使命的故事,更为这段酒界传奇所叹服与敬佩。走在果酒生产企业的长廊,透过干净的阻隔生产区的玻璃,无菌操作间里生产线的工人正在自己的岗位上熟练的忙碌着,这支管理严谨的生产线已不计其数的用中宁鲜果枸杞酿造的健康果酒输送到千家万户餐桌的酒杯中。顺着干净的厂区主路,媒体团前往了储藏了2000多支宁夏红枸杞干红传杞橡木桶的地下橡木桶窖藏间,为了达到枸杞干红的口感品质技术要求,储藏宁夏红枸杞干红“传杞”的橡木桶均选用全新的法国原装进口橡木桶,因此赋予了枸杞干红果香清雅,单宁柔顺的口感。

即使四个小时的亲密接触,也并不能完全领略这座酿酒文化深邃,创新研发实力精深,酿酒技艺独具匠心,企业使命执着坚守的枸杞果酒品质品牌“宁夏红”所有魅力。当然好酒的故事当然不会落幕,“宁夏红”用心酿造枸杞酒的大健康产业的路上继续前行,她还有好故事在讲述……(陈俏羽)

亚布力夏季峰会理事考察宁夏红集团

在全国媒体的聚焦下,亚布力中国企业家论坛2017夏季高峰会在宁夏银川举行。8月20日,带着对“稳中求进的中国经济——‘一带一路’新动力”的思考和敏锐的投资眼光,信利资本集团创始人、董事长汪潮涌,北京宅急送快运股份有限公司监事会主席陈显宝、共识传媒出品人喻彬、中诚信集团创始人、董事长毛振华,南非钻石集团董事长陈达冰等39位理事、企业家专程走进中宁,对中国品牌价值500强企业、全球最大的枸杞产业集团——宁夏红枸杞产业集团进行考察。

空间格局简约大方近200平米的红色展厅内陈列着宁夏红16年间酒类研发的所有技术成果,从宁夏红枸杞果酒、宁夏红枸杞干红、宁夏红枸杞白兰地、宁夏红塞上江南白酒、宁夏红沙坡头蛇龙珠干红、法国大慕爱城堡酒庄酒路易斯干红系列的每一个单品均秀挺立,无一不历经着“宁夏红”对追求创新、深耕品牌的发展思路和宣传枸杞、宣传宁夏、致富农民的使命感与信念的执着与践行。

从展厅所陈列的庞大产品系的展示到枸杞果酒生产线的观摩,从“宁夏红”品牌因朱睿基总理而诞生的故事到十三年磨一剑成功酿造世界第一支枸杞干红“宁夏红·传杞”系列果酒的“前世传奇”,从肩负振兴枸杞产业的责任到带领中宁一方杞农致富的企业使命,在宁夏红枸杞产业集团董事长张金山先生的讲述下,这支历经16年枸杞行业的运营,形成自主品牌和独立知识产权,拥有专利技术144项,同时缔造酒类独立品类神话,屡居中国品牌价值500强榜单的“宁夏红”的品牌形象更加立体生动。信利资本集团董事长汪潮涌先生在(下转4版)



备战中秋 滕州经销商全面出击市场

中秋佳节即将来临,宁夏红各市场开始发力,经销商也“摩拳擦掌”备战中秋。



山东滕州经销商刘和龙积极行动,品牌宣传、市场投入活动火热进行中,力求打响中秋前奏,决胜中秋活动拉开帷幕!

宁夏红随舞绽放 8月6日,滕州华韵舞蹈学校七周年校庆活动隆重举办,学校近3000名师生参加了当天的文艺汇演比赛。滕州经销商刘和龙为了让宁夏红走进校园,关爱文化教育事业,利用身边的资源积极沟通协调,成为了此届校庆活动的唯一赞助商。

为了进一步引爆宁夏红在滕州的热度,让更多人关注,了解宁夏红,刘总先后于8月9日、8月12日赞助了十二届华东六

省一市暨滕州市主持人选拔赛、滕州市舞蹈大赛活动用酒,成为了舞台的亮丽风景线。本次活动,通过知名人士及活动影响力,提升了宁夏红的品牌知名度,培育了一大批消费者,为提前备战中秋打下了良好的基础。

互动活动多样化 为回馈客户,加强与客户之间的互动交流,8月3日,刘总组织市场近20名VIP客户到宁夏五日,客户分别到宁夏红枸杞酒厂参观,在宁夏红枸杞酒厂基地采摘新鲜枸杞,并在宁夏红枸杞养生馆品尝了健康美酒。此次宁夏红之旅让客户深刻感受到了宁夏红的亲情文化及实力,让他们更有信心做好健康事业。

自从1月份与宁夏红合作以来,刘和龙严格执行公司政策,配合市场做好各类活动。临近中秋,为了营造氛围,调动消费者的热情与积极性,刘和龙与市场人员先后开展了小型品鉴会及户外促销活动。通过现场活动的互动与交流,拉动了销量,同时迅速传播了产品知名度。

品牌宣传快快快 8月份,为了加快品牌宣传,提前吹响中秋战号角,刘和龙投入费用先后在滕州日报社《消费指南》栏目发布宁夏红宣传软文,在滕州电视台《新闻与民生》栏目投放广告宣传片。通过纸媒、电视媒体的宣传影响力,扩大了宁夏红的品牌知名度,提升了宁夏红在消费者心中的品牌凝聚力。

备战中秋,滕州市场已吹响号角,做好了一切战斗的准备,让我们为他们加油!(倪莉)

“行走”的品牌宣传:双辽市场枸杞娃“红了”

枸杞娃气模是专门设计开发用于户外品牌宣传的吉祥物,圆滚滚的“身体”格外惹人疼爱。每次户外活动期间,充气的枸杞娃走在人群中,总会引来路人的驻足,他们纷纷与枸杞娃握手、拥抱、合影。

从6月25日开始,双辽办事处经理孙玉威与经销商吴总,共同组织开展了枸杞娃走进广场、社区的户外品牌宣传活动。活动通过利用户外人群集中的优势,大大提升了宁夏红品牌的曝光度,通过现场品牌介绍、产品免息等形式,让更多的消费者认识到了“枸杞酿造,健康好喝”的宁夏红。

为保证活动效果,活动现场

只要与宁夏红枸杞娃合影并录制小视频发送到朋友圈的朋友,都会免费获赠饮料一瓶,现场参与热情高涨,经销商吴总提前准备好的饮料在活动开始之初就赠送一空。即使已经没有了免费的饮料,穿梭在人群中枸杞娃依旧与消费者热烈互动,拍照、录制视频的消费者络绎不绝。

7月29日,久在城市里“玩耍”的枸杞娃第一次“下乡”了。办事处经理孙玉威说:“我们是受到茂林镇‘迎客来商店’的邀请,带着吉祥物枸杞娃为乡镇消费者送开心、送健康。”迎客来商店只是茂林镇上一家普通的商店,业务员每每去

维护拜访时,店老板总是会热情的和他们聊天,他希望通过这次枸杞娃的到来,还有免费品鉴的活动,能够让信息相对闭塞的乡镇及镇子上更多的人认识健康的宁夏红。在办事处经理孙玉威与经销商吴总的共同努力下,枸杞娃户外品牌宣传活动已经开展了十余场,每一次活动都能得到消费者的高度关注和认可。吴总说,这样的活动效果很明显,还要继续开展,除了让更多的消费者认识到了宁夏红,更重要的是让他们喝到了“枸杞酿造、健康好喝”的宁夏红,传递了健康养生,首选宁夏红的养生理念。(李文华)

中秋订货会抢先看!河南社旗市场打响第一枪!

中秋佳节即将来临,宁夏红各市场预热活动纷纷进行中。宁夏红各市场人员与经销商紧密配合,以饱满的热情与拼搏的姿态将背水一战,打响中秋征战的前奏。8月19日,河南社旗县总经销振中副食商贸2017秋季订货会在社旗盛和家园酒店隆重举办。这是一场与客户交流互动的盛会,也是经销商樊振中在中秋佳节来临之际,对客户的诚挚感谢与回馈。

社旗市场自5月份启动以来,经销商樊振中严格执行公司政策,配合市场人员展开各类活动。本着厂商共投入的原则,他自己投入费用进行品牌宣传、消费者培育、核心店氛围营造等。仅仅几个月的时间,宁夏红在社旗已经树立了品牌知名度,并且拥有忠实的消费群体。

未雨绸缪,智者先行。为了提前打造中秋节的氛围,刺激消费者的购买积极性,经过与市场

相关人员的沟通和讨论,樊总8月初制定了中秋订货会方案,确定在中秋前夕先点燃市场气氛。经过氛围布置、餐桌摆台、大屏广告宣传、产品知识宣讲等前期预热活动后,樊总向600多家核心终端客户发出了邀请函。

8月19日,社旗盛和家园酒店到处洋溢着宁夏红的味道,闪烁着温馨的色彩。酒店内开展品鉴、产品知识宣讲、节目表演、互动问答、订货抽奖活动,酒店外同时进行产品展示及售卖。新老客户共享健康盛宴,宁夏红拉近了与消费者的距离。

当天订货会,新老客户近1000人参加,现场气氛热烈,宁夏红市场人员鼎力配合,各个环节有条不紊地进行。品鉴环节,当投影大屏幕播放宁夏红宣传片时,大家都约而同地举起了酒杯,预祝中秋快乐,祝宁夏红事业越来越红火!订货抽奖环节将活动引入了高潮,终端客户纷纷订货,其中60



多名客户中奖并获得宁夏红奖品。在酒店外的展位前,消费者也是络绎不绝。很多消费者都是慕名前来购买,他们表示信赖宁夏红,要把健康产品送给亲朋好友!活动当天,宁夏红达成订货销售5万多元,为后期中秋活动的开展开了个好彩头。(倪莉)

从“老板”到“业务员”,人生就要疯狂一次



好好的餐饮终端老板不当去跑业务?

这一点也不稀奇,宁夏红西藏拉萨办事处市场专员朱小金就是这样任性、霸气转行。从7月入职宁夏红,短短25天就开发终端141家,出货145件;三天的店促活动,共销售宁夏红135ml小酒94瓶!

一、不想当老板的业务员 朱小金在入职宁夏红之前,自己经营了一家规模和利

润尚算可以的烧烤店,转行做业务员,朱小金是经过深思熟虑才决定的。

“有自己的餐饮店,为什么要选择做一名业务员,你知道跑业务除了接受大自然风吹日晒的洗礼,还要接受消费者的冷言、终端老板的白眼,你不后悔吗?”面对省区总经理范敬伟一连串的询问,朱小金坚定地说了三个字“不后悔”!他接着说道:“我喜欢做与人沟通的工作,这个心愿搁在心里已经好几年,之前总觉得自己始终没有沉淀好。直到今年,我觉得如果我再不去做,就老了,人生就这么疯狂一次吧!”

二、那就彻底“疯”一次”

7月宁夏红拉萨市场正式启动,7月5日朱小金正式上岗,在拉萨经销商产品还未到货的情况下,朱小金已经投入到业务员的角色当中,拜访终端、积累客情、了解行情。

1.强势铺货 拉萨是一座旅游城市,外

地人居多,在当地从事餐饮的外地人很多都跟他的经历相似。朱小金从早到晚都游走在每条街巷中,跟他们聊家常、聊家乡、聊经历,很容易就建立了彼此的感情。做生意时朱小金就是个本分的生意人,聊天中走访的终端老板更感受到了朱小金的为人真诚。曾经都是同行,难免有了惺惺相惜之情。

在走访终端的过程中,朱小金随时记录下每家终端的信息,每日的客流量,消费者的饮食习惯,在做了充分的了解和调研之后,朱小金利用之前积累的信息向餐饮终端老板介绍宁夏红的产品。知己知彼再加上晓之以情、动之以理,这些餐饮终端老板都被朱小金“拿下了”。在产品到货后,朱小金随即开启强势铺货的势头,在前期走访的终端都成功铺货,共计出货145件。

2.疯狂店促 三天的店促活动,朱小金共销售了94瓶小酒。(为配合店

促活动有效开展,省区总经理范敬伟与团队成员共同商议制定了“消费免单”的活动。范敬伟说,产品已经摆到了消费者的餐桌上,怎样让消费者打开瓶盖,喝到宁夏红就需要借助一定的外力,这个“消费免单”的活动就是让消费者通过购买宁夏红减免部分消费金额的形式,让消费者开开心心就餐、高高兴兴喝宁夏红。这个活动吸引了一批消费者的注意,并且

认可一款产品更多的时候是先认可了一个人。朱小金就是这样做的,他的一言一行、一举一动餐饮终端老板都看在眼里,他们觉得这么勤快诚实的小伙子,卖的产品也不会差;当然,在开发终端、做店促的过程中也会有不开心的时候,但朱小金的应对办法就是始终“保持微笑”,即使是消费者的冷言相向、言辞低劣,朱小金始终是客气有礼、微笑相对。让他印象最为深刻的就是一桌消费者在最初怒怼朱小金后,还是消费了10瓶宁夏红。朱小金默默地笑了,无论如何,微笑是最好的润滑剂,产品则是最好的说服力。

范敬伟说:“拉萨市场还有很大的潜力待挖掘,我相信有更多像朱小金一样的宁夏红人,我们一起并肩奋斗,开拓宁夏红的美好未来!”(李文华)

员招呼客人、端菜、清理卫生,看到眼里的活,朱小金都揽在手下。

当然,在开发终端、做店促的过程中也会有不开心的时候,但朱小金的应对办法就是始终“保持微笑”,即使是消费者的冷言相向、言辞低劣,朱小金始终是客气有礼、微笑相对。让他印象最为深刻的就是一桌消费者在最初怒怼朱小金后,还是消费了10瓶宁夏红。朱小金默默地笑了,无论如何,微笑是最好的润滑剂,产品则是最好的说服力。

范敬伟说:“拉萨市场还有很大的潜力待挖掘,我相信有更多像朱小金一样的宁夏红人,我们一起并肩奋斗,开拓宁夏红的美好未来!”(李文华)



“宁夏红”作为亚布力夏季峰会用酒 受到大佬们的赞扬



8月18日,以“稳中求进的中国经济社会——‘一带一路’新动力”为主题的亚布力中国企业家论坛2017夏季峰会在此次定于宁夏银川开幕。在银川国际会议中心举办的高峰会餐叙会上,“宁夏红·传杞枸杞干红”“沙坡头·蛇龙珠干红”作为宁夏名片,成为峰会宴会专用酒,使与会企业家充分领略了峰会东道主城市——宁夏走出去

的知名品牌“宁夏红”旗下明星单品的风采。在品鉴了由宁夏中宁枸杞鲜果酿造而成的枸杞干红“金色传杞”和“金奖蛇龙珠”后,商界大佬们纷纷称道“没有想到宁夏有这么好的酒,宁夏真是出好酒的地方。”

亚布力论坛作为中国最具影响力的企业家交流思想、启迪智慧的重要平台,深度参与和推动中国经济发展,为企业发展模式创新和转变发挥了积极的促进作用。本届峰会在此次定于宁夏举办,受到自治区政府的高度重视,在精心选择下,宁夏的形象名片“宁夏红·传杞”“沙坡头·蛇龙珠干红”被选中成为峰会宴会专用酒,不仅从宣传宁夏优势特色产业,宣传贺兰山东麓产区的葡

萄酒起到积极广泛的影响,同时也向亚布力夏季峰会与会理事、企业家们展示了从宁夏走出去的“中国品牌500强”品牌与企业的独特风采与魅力。宁夏红传杞枸杞干红于2014年上市,是全球最大的枸杞产业集团,健康酒领导者——宁夏红枸杞产业集团酿造出品,其以素有中华枸杞之乡美誉的中宁枸杞鲜果为原料精心酿造而成,金色酒体澄澈典雅,枸杞馥郁醇香,复杂而柔顺的单宁口感赋予了这款枸杞干红多层次

的口感与饮用体验,余味悠长,回味无穷。“宁夏红·传杞”开创了酒类新品类,并于2014年在北京人民大会堂正式发布《枸杞干红品类标准》。沙坡头蛇龙珠干红来自于贺兰山东麓产区,由宁夏红枸杞产业集团旗下沙坡头葡萄庄园(酒庄)酿造出品。这款国产干红葡萄酒,不仅屡获贺兰山东麓葡萄带和国内的金奖葡萄酒和最高奖项,

更被国际酿酒大师罗宾逊女士评价为“这是我发现的最好的蛇龙珠葡萄酒”。地处北纬37.5°全球最佳葡萄生态带,黄河岸边,宁夏香山脚下,独特的黄河边的河滩地,砂砾、沙粒、黄河石、石灰石、粘土土壤。沙漠和绿色交织的环境之中,河与沙的交融,荒野与沧桑释放着空气的通透,洁净的空气、阳光充足,确保了葡萄园每一粒葡萄都在美妙的绿色环保生态环境中成长。(陈俏羽)



宁夏枸杞酒首次出口法国

银川新闻网讯 8月2日,记者从宁夏检验检疫局获悉,日前宁夏红枸杞产业集团出品的1200箱枸杞酒在法国顺利清关,这是宁夏枸杞酒首次出口法国,也是宁夏继葡萄酒之后又一成功进入法国的酒类产品。

据了解,枸杞酒是以枸杞鲜果为原料的深加工产品,拥有独特的口感和丰富的营养价值,是宁夏特有的酒类产品。多年来,宁夏生产的枸杞酒“宁夏红”受到亚洲国家的青睐,此次出口实现了宁夏枸杞酒向亚洲以外国家出口的突破。

在得知“宁夏红”有出口意向后,宁夏检验检疫局根据掌握的欧盟酒精饮料法律法规,指导企业与对方客户提前沟通,确认产品的品质和标签要求。同时,根据

宁夏出口欧盟葡萄酒因证书问题曾被海关扣留的经验,提醒企业向国外客户明确产品清关所需的证书,确保了该批产品到货后在法国顺利清关。目前,“宁夏红”出口捷克的另一批枸杞酒也即将到港,宁夏检验检疫局将为更多的外贸企业服务,促进宁夏更多的特色优势产品出口。

世界知名台商大陆参访团观摩考察中国最大枸杞产业集团——宁夏红



7月27日,由世界台湾商会联合会、欧洲台湾商会联合会、比利时台湾商会、泰国台湾商会联合会、北美洲台湾商会联合会、大洋洲台湾商会联合会等世界各台湾商会长、名誉会长、委员及顾问一行共25人组成的大陆参访团观摩考察中国最大枸杞产业集团——宁夏红枸杞产业集团。

台商参访团主要对宁夏红枸杞产业集团位于中宁的宁夏红枸杞酒庄(果酒生产基地)进行了观摩考察。当进入宁夏红产品展示厅,台商们就被射灯下金灿灿的枸杞果酒和枸杞干红吸引,他们静静地倾听着关于枸杞果酒的酿造原料枸杞子的典故和养生长寿的故事,当听到枸杞子

名字的由来和枸杞子的营养成分后,台商们自发报以热烈的掌声,表达出对枸杞子功效的认可与共鸣,对这款概念新颖的枸杞干红——“传杞”也表现出浓厚的兴趣。当他们端起事先已经倒入高脚杯醒酒的枸杞干红后,以红酒伏饮的方式轻轻摇杯品鉴后,不住的点头又互相示意:“好喝,真的蛮好喝!”并热情的要求要与这么独特又好喝的枸杞干红“宁夏红·传杞”来一张合影。

品鉴了好喝又有营养的枸杞干红后,一定要知道这样好的酒到底是如何酿造出来的,于是,台商参访团开始了对枸杞果酒酿造生产线的观摩。当他们看到巨大的低温发酵罐,他们感叹原来这就是孕育出金色传杞枸杞干红原汁精华的温床

时,不禁连连称道。干净而明亮的玻璃外墙将生产线与参观区进行了区隔,无菌的生产区,显示出良好而规范的生产管理体系,生产线的生产工人们有条不紊的进行着操作,她们娴熟的手法令一瓶瓶枸杞果酒呈现出了商品雏形,经典而有代表性的“宁夏红”的红色包装也深得台商们的喜爱。

储藏了2000多支窖藏枸杞干红的法国原浆橡木桶罗列齐整,地下窖池藏间里略带湿度的酒香混着橡木香散发出来,台商们摸着这些蕴藏了枸杞干红佳酿的橡木桶,边让同行参访团成员帮他们留下这个美好的合影留念面。毫不掩饰对宁夏中宁枸杞和宁夏红枸杞酒的喜爱之情。(陈俏羽)



7月18日,美国大西北总商会分会会长就职典礼在秦岭山顶青峰峡假日酒店(属地陕西省宝鸡市太白县)举行。陕西省侨联联络经济部张副部长、美国大西北总商会会长江风年女士及美国大西北总商会澳大利亚西北分会、加拿大西北分会、新西兰西北分会、大西北陕西分会、甘肃分会、宁夏分会、青海分会10个分会以及陕西商會理事长、执行会长,监事长秘书长副会长等近20个理事会成员在秦岭山上举行就职典礼仪式。宁夏红枸杞产业集团董事长张金山先生正式就职美国大西北总商会宁夏分会会长。

陕西省侨联联络经济部张副部长代表省侨联讲话,他表示,海外华侨社团架起了国外与家乡沟通联系的桥梁,也为祖国改革开放、招商引资、招才引智等做出了应有的贡献。而美国大西北总商会成立时间不长,渴望得到国内各级组织、商会团体的大力支持。他对商会提出了三点希望,希望美国大西北总商会在江风年会长的带领下,团结广大海外侨胞,不断为海外侨胞和会员办实事、办好事,搭建起海外与祖国、家乡经济、文化、科技等方面交流合作的平台,利用海外优势和资源,积极参与祖国的现代化建设;希望海外社团要高举爱国、爱乡旗帜,牢固树立“四个自信”(道路自信、理论自信、制度自信、文化自信),引导广大会员侨胞心怀故土、情系桑梓,增强中华民族认同感、自豪感、自信心。

江风年会长在讲话中说,来自大西北的海外华人华侨一直情系祖国和家乡,非常渴望为祖国的建设和发展尽一份心力,因此,自美国大西北总商会成立至今不到半年的时间里,有80多个国家的2000多位精英积极加入了总商会及分会,并热情参与了商会工作。她表示,美国大西北总商会的宗旨是服务乡亲、服务社区,整合资源,进行优势互补,实现互惠共赢,积极推动中美经贸关系特别是中国西北五省与美国经贸关系的发展,推动中美友谊的发展;美国大西北总商会的目标是搭建起西北五省与美国之间的经贸合作桥梁。

在就职典礼上,江风年会长为宁夏红枸杞产业集团董事长张金山先生颁发了任命证书。宁夏红集团海外事业部经理王膺女士代张金山先生参加就职仪式,并代表张金山先生在就职演说中表示,美国大西北总商会宁夏分会将积极与陕西及宁夏侨联、美国大西北总商会及各分会进行密切的联系和合作,共同地域特色农产品进出口贸易的发展。作为美国大西北总商会宁夏分会会长,他将竭尽所能为美国大西北总商会和宁夏商会做好服务工作。

最后,在总商会江风年会长的带领下,在张国露部长的监督下,美国大西北总商会执行会长王麟与美国大西北总商会八位会长陕西商會秘书长、理事长、副会长等共同举起右拳庄严宣誓,将认真履行会长、副会长等职责,为广大商协会会员服务,为推进中美经贸发展作出努力和贡献。

同时在会上与澳大利亚西北分会,加拿大西北分会、新西兰西北分会建立了联系,为宁夏红产品未来走向北美和澳洲市场打下基础。(陈俏羽)

宁夏红枸杞产业集团董事长张金山先生正式就职美国大西北总商会宁夏分会会长