



近日,国际葡萄酒界最具专业水准和影响力的品酒大赛——RWF欧洲冠军杯葡萄酒品鉴赛在瑞典马尔默市圆满落幕。本次大赛上,从“长城葡萄酒杯”品酒师大赛中脱颖而出三位中国品酒师,代表中国葡萄酒品酒师首度站在“舌尖上的国际舞台”,与来自法国、西班牙等葡萄酒传统国的品酒师同台竞技。作为这一事件的主要推动者——长城葡萄酒表示,伴随着中国与国际葡萄酒市场的全方位接轨,力促中国葡萄酒行业软硬实力与国际接轨,是长城葡萄酒作为行业领军者的重要责任。

当中国首次出现在RWF欧洲冠军杯葡萄酒品鉴赛参与国名单上的时候,就吸引了国外众多媒体的极大关注,“中国选手展现出良好的专业素质和不可忽视的发展潜力”,赛后国外媒体这样评价中国选手的世界首秀。对助推中国选手参与此次赛事的中国长城葡萄酒,国外媒体则表示“长城葡萄酒积极推动着中国选手走向国际舞台,显示出东方葡萄酒对融入国际葡萄酒舞台的高度自信”。国外媒体一致认为,未来中国葡萄酒行业必将成为世界葡萄酒行业的一大亮点,类似长城葡萄酒这样的中国品牌助推中国选手参加国际性的赛事,将加快中国葡萄酒行业的全球化进程。

RWF欧洲冠军杯葡萄酒品鉴赛前身是法国最具影响力的RWF法国冠军杯盲品大赛。自2008年起在整个欧洲已经成功举办四届,成为欧洲最具专业水准和影响力的品酒大赛。此次大赛除中国外,还有瑞典、丹麦、芬兰、德国、法国、英国、比利时、安道尔、卢森堡、加拿大、西班牙共12个国家参与。赛事当天,由长城葡萄酒选送的中国选手以精湛的技术发挥了自身水平,

KART开辟深圳至河内陆运拼箱班车服务

东盟物流有限公司(KART),通过其在东盟及中国的陆运网络,推出新的陆路运输服务线路,每周两班次,定期来往于中国深圳及越南河内。

在中国与东盟国家之间现时有很多新兴的运输服务需

西安综合保税区将成为进出口食品安全的一方圣土

日前,2012欧亚(西安)葡萄酒国际论坛暨西部国际酒饮交易中心葡萄酒博览会在西安国际港务区隆重召开。据介绍,此次活动吸引了来自法国、意大利、西班牙、葡萄牙等欧洲国家的30多个酒庄代表以及中西部地区50余家进口葡萄酒经销商出席论坛和博览会。此举标志着西安综合保税区为中国西部地区打开了欧洲进口葡萄酒贸易的大门,并成为进出口葡萄酒和食品安全的一方圣土。

“由于所有进口葡萄酒是从原产地直达西安综合保税区,节省了中间环节,因此产品价格极富竞争力,产品质量也在保

“长城葡萄酒杯”品酒师大赛 助推中国葡萄酒行业国际化发展

让西方国家看到东方葡萄酒品酒师的风采,得到大赛主办方的赞誉和认可,并邀请中国继续参与下届品酒大赛。中国选手通过与各国选手的交流,从能力到意识都得到了提升。

此次代表中国参赛的三名优秀选手,来自首届中国“长城葡萄酒杯”品酒师大赛。本次大赛是长城葡萄酒联合财讯传媒集团、《葡萄酒评论》共同举办的中国葡萄酒界的国家级一级一类赛事。历经5个月的初赛、复赛及决赛,三名优秀选手从400余名各界精英中脱颖而出。他们代表中国参与国际大赛,让国内葡萄酒业专家、爱好者站在世界顶级舞台上,打开了一扇中国葡萄酒通向新旧葡萄酒世界的大门。据悉,“长城葡萄酒杯”品酒师大赛将继续举行。长城葡萄酒近年来从全球化产区资源到全球化的人才资源、从全球化产品到全球化市场,为中国葡萄酒走向世界舞台提供了又一新路径。

长城葡萄酒围绕北纬40度,拥有涵盖沙城、昌黎、蓬莱以及宁夏贺兰山、新疆天山五大产区,形成以长城桑干酒庄、长城华夏酒庄、中粮君顶酒庄等为代表的国内酒庄群;在海外,长城则成功收购了智利、法国的世界级知名酒庄,将全球优质资源纳入囊中。长城葡萄酒不仅生产出了中国第一瓶干红、干白和起泡葡萄酒,产品还相继在巴黎、布鲁塞尔、伦敦等多个国际专业评酒会上捧得最高奖,产销量和市场综合占有率连续多年位居同行业第一。30年来一直担纲国家款待各国总统、元首的最高级别国宴用酒,深受消费者的喜爱和信赖。

这次长城葡萄酒代表中国推举选手亮相欧洲冠军杯葡萄酒品鉴赛,不仅仅是参加一项国际活动,更重要的是标志着中国葡萄酒行业的人才发展已经进入了国际视线,得到了广泛的关注。像很多其他行业一样,中国葡萄酒势必经历从引进、学习到创造,走出自己的道路。

求,而KART推出的“陆运拼箱”(LTL, Less-than-Truckload)服务就是把中国南部工业城镇与越南北部工业区连接起来,为货主和第三方物流公司提供定期专线服务。在未来,KART将会把此项服务扩展至其他城市。

KART在东盟地区开辟内陆路跨境运输网络,贯通中国上海、深圳、昆明至东盟泰国、越南、老挝、马来西亚和新加坡等地。

税区的政策监管下得到了最大的保证。其保税功能又可以使进口酒存放到保税仓库,也降低商家的成本。”陕西省工商联葡萄酒商会会长苏智告诉记者。

西安综合保税区独创了进口红酒和进口食品的保税区连锁模式,有效地解决了进口葡萄酒和进口食品的安全,保真、确权等问题。

据悉,不只进口葡萄酒,西安综合保税区还是陕西苹果汁的重要出口基地,随着它的发展,必将有更多的国际食品进出口贸易发生,利用西安综合保税区的功能、政策优势,在此建设运营各种酒类、食品及其他商品的交易展示中心,西安综合保税区由此将成为陕西、西北地区乃至亚洲内陆地区进出口酒类和食品质量安全的一方圣土。



记者从人保电话车险处获悉,由人保电话车险一线员工亲自参演的职场励志微电影《微笑无敌》,近日正在各大视频网站热播。

据统计,微电影《微笑无敌》10月24日正式上线,截至11月2日,来自优酷、土豆、搜狐、酷6、腾讯、新浪六大视频网站的累计网络点击播放量已超过80万次。

营销专家表示,微电影是基于社会化媒体时代下的短电影形式,在社会化媒体快速发展的环境下,只有真正触动人心的作品才能获得更多的点击和分享。《微笑无敌》作为保险行业为数不多的一部作品,最宝贵的价值是它的“真诚”,首先,故事本身就是发生在员工身上的真实事件,其次,片中所有演员都是人保电话车险的一线员工;让真实的人去重现真实的故事,演员心中会带着对工作的理解和丰富的情感去演绎,令故事整体饱含真情。正是因为如此,虽没有惊天动地

定制化体现专业优势 以应用提升行业水平 —— 飞利浦专业照明示范园在蓉奠基

近日,飞利浦(中国)投资有限公司在成都市高新技术开发区西区举行飞利浦专业照明(成都)示范园奠基仪式,标志着继2011年底飞利浦与成都市政府签订LED战略合作备忘录以来,双方的合作进入了下一个重要阶段。成都市委常委、高新区党工委书记敬刚,荷兰驻华大使馆经济和商务参赞兰杰人(Jeroen Lamers)博士和飞利浦照明事业部大中华区总裁梁汉峰,飞利浦集团公共事务部大中华区主

华泰加速实施柴油战略 宝利格柴油车型单台补贴1万元

日前,华泰汽车集团正式对外发布,华泰将给每台售价为12.97万元的宝利格智汇版柴油车型补贴1万元,实际售价为11.97万元,与宝利格智汇版汽油车型持平。为了让更多的中国消费者体验到柴油车的先进技术所带来的动力、节油、环保优势,

以真动人 《微笑无敌》微电影获关注

的剧情,也没有高投入的特效制作,依然能够在短时间内吸引网友的关注。

《微笑无敌》讲述的是人保电话车险一名普通客服员工的故事。刚走出校园的女主人公何妍经过激烈的竞争,获得了在人保电话车险工作的机会。她本想大显身手,却不想遭遇了诸多困难。灰心丧气之余,不仅身边的同事给了她莫大的帮助和鼓励,再加上企业文化的感染,让何妍重拾信心。经过不懈努力,何妍从一名职场“菜鸟”成长为一名合格的人保电话车险客服员工。

一名叫做“曾经的小多利”的网友说,偶然看到大学同学在微博上分享的《微笑无敌》,女主角何妍仿佛就是刚毕业那时的自己,不由得想起自己刚刚参加工作的时候遇到的那些心酸。也让她再次明白,企业文化力量的重要性,尤其对于服务行业而言,员工的归属感、满意度是成就品牌发展和客户满意的重要因素。

人保财险电子商务部相关负责人表示,人保电话车险向来重视企业文化建设,以员工成长促进专业提升。电话车险客服是一个很有挑战的工作岗位,劳动强度大、突发事件多、要承受很大的心理压力,还要有随机应变的能力。与此同时,客服团队大部分是刚刚毕业的年轻人,内心单纯、追求个性。所以要管理好这样一支队伍,需要做很多工作,人保电话车险努力营造一种“家”的氛围,让员工有归属感。把员工的成长作为企业最重要的关键绩效指标。

定制化体现专业优势 以应用提升行业水平 —— 飞利浦专业照明示范园在蓉奠基

管余端志等嘉宾出席了此次活动。

作为一家有着120多年悠久历史的企业,飞利浦不仅是全球照明行业的领导者,并且在中国市场,其无论是在市场份额还是品牌价值方面,也均位列领先地位。当前全球照明行业正随着LED技术快速发展而从传统照明向LED照明进行转变,飞利浦通过整合优化产业链,完善产业布局继续领跑LED照明领域。

华泰加速实施柴油战略 宝利格柴油车型单台补贴1万元

华泰汽车通过“汽柴同价”这一市场举措正式开启了其积极推行的柴油战略。华泰汽车希望通过企业对消费者的补贴来推动柴油车的市场化,提高华泰柴油乘用车的销量和市场份额,从而为中国汽车行业的节能减排做出自己的贡献。

礼享活力“买一送一” 启辰11月三重大礼钜献



东风日产启辰品牌今年先后推出的两款车型热销不断。凭借空间、能效、品质的全面超越同级,以及6.78万-8.38万元的超值定价,三厢车启辰D50和两厢车启辰R50受到广大消费者的认可。为答谢消费者厚爱,启辰品牌联合旗下全国各专营店在11月份隆重推出“年末盛惠 礼享启辰”消费者感恩回馈活动,包含以下三重大礼:

第一重礼:购车“买一送一”。自11月1日起,凡购买启辰D50或启辰R50新车,都可获赠价值两千元

的“活力启辰”高档运动自行车礼包。让用户在乐享便捷汽车生活的同时,也可以通过自行车休闲运动保持身心活力。

第二重礼:“5050零利率零月供”贷款购车。凡购买启辰D50或启辰R50,只需支付车价的50%就可把车开走,一年后再付另外50%,一年内不需要支付利息和月供,全部利息均有启辰和经销商承担。除此之外,启辰还为消费者量身打造了多种“首付低、利息低”的金融方

案,最低可首付车价的20%,最长贷款期限达到36个月。

小贴士:在家庭理财中,“现金流”是核心。汽车作为高价值商品,购车款将会大量占用家庭现金流,影响到家庭的理财计划。而“5050”贷款购车优惠,不但减少了初期现金支出,同时长达一年的期限去筹措另一半的车款,也使得汽车消费对家庭收支状况的影响被减弱。免利息、免月供的优惠措施,更让这样的贷款购车方式变得非常轻松。

第三重礼:安全保障承诺。安全保障承诺。从10月18日开始,东风日产为NISSAN品



牌和启辰品牌新老车主提供“安全保障承诺”,该承诺的核心内容是,在特定意外事件背景下,由第三方恶意造成的车辆损失,东风日产将全额承担,让每一个东风日产车主安心享受精彩汽车生活。

小贴士:针对今年9-10月社会性事件引发的受损

车主问题。东风日产出台了立体而全面的系列政策,统称为三大原则,包括受损车主“零损失”、经销商“零负担”和车主未来“零担忧”。三大原则从客户价值出发,既涵盖了保有车主、经销商,也全面关爱未来新车主。

(怀 亦)

