

后疫情时代的新起之秀周仁通健康修复系统:

打造中医养生品牌 用爱守护全民健康



周仁通

姚新

周仁通健康修复系统,是温州周仁通健康管理咨询有限公司推出的一套集中医养生精华于一身的健康修复工具。其将传统中草药调理与现代科技设备高效结合,秉承“大医治未病”的理念,对人体健康管理、亚健康修复、慢性病调理改善有着非常显著的成效。短短一年时间,周仁通健康修复系统在全国开店200多家,数

万百姓在其中获益,而且这一数字还在快速发展。

周仁通的成功来源于人们对健康需求的迅速扩大,更来源于其产品的精准定位和对产品品质的极致追求。上工治未病、积极应对当前的健康问题,采取有效干预措施,努力使群众不生病、少生病,提高生活质量,延长健康寿命,这是国家提出总体政策规划,也是大健康行业从业者的使命,更是周仁通深耕大健康行业的

初心。所谓爱出者爱反,福往者福来,以仁爱之心传播中医理疗文化。

后疫情时代,人们对健康的重视与需求将迅速放大,并超过以往任何时期。周仁通健康修复系统作为一种人体保养的工具,能够渗透到人们生活中,将健康管理和修复日常化、便利化。在承担社会责任的同时,也是一种巨大机遇。这正是周仁通快速发展和成功的关键。

国海鑫科技(天津)有限公司董事长张国强:

让国海鑫科技赋能更多中小企业踏上成功之路

於勇

国海鑫科技(天津)有限公司是一家集生物质能源开发、健康管理、旅游管理咨询、中小企业项目孵化咨询为一体的企业。企业宗旨是为客户提供国内顶级的供应链商品,为客户打通从消费者转化为创业者的通道,客户通过消费平台商品参与到公司品牌推广中来,获得并持有企业通证,帮助企业实现股权价值和商品的流

转,为企业创造价值,实现创业梦想。

作为国海鑫科技(天津)有限公司的董事长,张国强从小便立下人生大志,要成就非凡人生,报效服务社会。

在创业路上,张国强始终紧跟国家政策,以共同致富为己任,影响了一批又一批的同仁志士,并帮助他们实现了人生梦想。

上世纪90年代初,张国强开始从事自行车销售行业工

作,经过10年努力,成功帮助天津一家自行车厂的产品走向全国,创造了行业神话,也获得了人生第一桶金。

2000年,张国强凭借自己敏锐的商业嗅觉,开始涉足煤炭运输销售行业,经过10年的打拼,成功步入人生的事业高峰。

2010年张国强跨行进入大健康、新农业产业、鳄鱼养殖等加工到销售一条龙产业链。

在多年的创业过程中,张

国强目睹了无数中小企业发展中的艰难,因资金短缺、创业认知不足、专业人才缺少、渠道拓展不顺等各类因素,无数的创业者茫茫跋涉,不能实现自己的创业梦想……

于是,张国强决定成立国海鑫科技(天津)有限公司,用自己的商业智慧凝聚优秀团队,赋能更多的中小企业,扭转其经营难的现状。并搭建创业平台,迎合新时代商业业态,帮助无数创业者找到成功之路。



张国强

纤丽兰心健康管理有限公司董事长杨军:

美业需要走一条艰难但正确的品牌之路



杨军

刘大帅

2022年9月7日,重庆纤丽兰心健康管理有限公司在2022年品牌影响力发展论坛暨成果发布活动中荣获“2022品牌影响力创新企业”和“2022品牌影响力100强”称号,同时董事长杨军荣获“2022品牌影响力·十大新锐人物”和“2022品牌影响力·践行社会责任十大典范人物”称号。

众所周知,美业是一个艰难而失败率极高的行业,门槛低,很

难做得长久,更罔论打造品牌了。

自成立以来,纤丽兰心一直以打造行业标杆品牌的高目标要求自己,严肃认真地对待品牌建设中的每一个环节。

多年来,纤丽兰心始终践行着“以客户利益为第一位”的品牌价值观。美容院属于服务行业,其属性要求品牌不但要提供优质的产品,更要有优质的服务水平。

基于此,在品牌建设方面,纤丽兰心实行了“三步走”战略。

首先,严控产品质量和效果的边界,致力于做好纤丽兰心的核心产品。有效好用的产品,才是客户消费复购的基础。

其次,不断提高专业服务水平,增强客户良好的体验感,通过优质服务,增强与消费者的黏合度,达到口碑和销量的双赢。

第三,加强团队管理建设,实现客户满意度最大化。要实现这一目标,需要靠每一位一线员工、店长去实现。因此,纤丽兰心一直不遗余力地持续加大

投入,增强团队的教育培训力度,完善培训体系,帮助员工做长远的职业规划,夯实企业的发展基础。

此次获奖,是纤丽兰心不断寻求突破的成果体现。

在全新的品牌数字化时代,纤丽兰心作为减肥行业的“标杆”企业,将继续以产品口碑擦亮品牌,不断提升产品核心竞争力,为推动中国美容美体品牌的迅速崛起和高质量发展持续贡献力量。

用匠心工艺筑行业标杆

记江西新黄海食品有限公司董事长李应生

杨洋

发源于中国的豆腐有两千多年的历史,经过不断改良,形成了方方正正、踏踏实实、清清爽爽的中国豆腐文化。想要在传统行业里创新求变,除了要有长期深耕的毅力之外,还要有洞悉市场的能力和永不止步的决心。如今,已经年过七旬的江西新黄海食品有限公司董事长李应生依旧奋斗在行业的前沿,四十多年来,他以产业发展为引擎,在豆制品凝固剂葡萄糖酸内酯方面取得了创新性成果,打破了长期以来的国外

垄断,这不仅为企业带来了质量变革和效率变革,更是让企业成为了优秀国有品牌的典型代表。

江西新黄海食品有限公司的前身为上海黄海制药厂。上世纪80年代早期为配合上海豆制品行业豆腐生产的现代化改造,企业在当时的厂长李应生的带领下,于国内首次向葡萄糖酸内酯的国产化进军,并建立了专业的生产线生产,是一家专业生产葡萄糖酸内酯、葡萄糖酸钙等葡萄糖酸系列产品的国有企业。多年来,企业开发了包括新黄海豆腐王、绿亩豆腐王、洛洛牌豆腐王、战马

内酯、豆腐老儿、豆腐王等知名内酯品牌,在行业内拥有相当的影响力。因此,业内人士提到李应生都由衷地称赞其为国产豆制品行业的开拓者,更是后来豆制品从业者的铺路人和引领者。

2004年,作为招商引资项目,李应生带领企业团队从上海迁到有着“中国药都”美誉的江西省樟树市,在该市临江镇建成了厂区占地11万平方米,年产量达8000吨的江西新黄海医药食品化工有限公司。面对新征程,李应生和他的团队怀着“竭尽所能将葡萄糖酸内酯做到极致”的信念,在原

来的基础上不断更新技术和工艺,力求产品的不断进步,产品质量不但得到了国内市场的肯定,更获得了日本、韩国、埃及、欧美等多个国家的客户认可,彻底实现了上世纪80年代葡萄糖酸内酯要靠宝贵的“外汇”进口到如今国产葡萄糖酸内酯出口世界各地的历史性反转。

时光荏苒,企业的“新黄海”品牌已经有近40年的历史,“豆腐老儿”品牌也有了10多年发展和沉淀,以匠心致创新,以创新谋发展,让企业的生产线越来越完善,产能也逐年增加。李应生以主动

求变的思维,借助更多的数字化技术形式为自己与用户之间搭建“桥梁”,让线上线下实现真正一体化,为的就是进一步连接用户。目前,企业已基本全面实现清洁化生产和智能化工厂建设,在接下来的规划中,李应生打算继续将“豆腐老儿”品牌做大做强,完成由地方品牌到全国知名品牌的跨越,为食品添加剂行业树立新的行业标杆。

艰难困苦,玉汝于成;创业维艰,奋斗以成。李应生必将继续以逢山开路、遇水架桥的开拓精神,带领企业走向更加辉煌的未来!