

## 3家台企与河南万景祥公司签约

### 未来3年到5年,杉林溪洛阳牡丹种植面积将达50亩

**核心提示**

第二届台湾杉林溪洛阳牡丹文化节自3月8日开幕以来,一盆盆色泽鲜艳的催花牡丹深受台湾同胞喜爱。为让更多的台湾同胞欣赏到洛阳牡丹神韵,昨日,洛阳神州牡丹园与杉林溪森林生态度假区商定,未来3年到5年,将在杉林溪扩大牡丹种植面积,力争达到50亩,同时增加牡丹品种。此外,本届牡丹文化节期间,河南万景祥特产开发有限公司对其牡丹特产进行推介,与台湾3家企业签署意向性合作协议。

### 扩大种植规模 让洛阳牡丹在台湾“落地生根”

在去年的和今年的杉林溪洛阳牡丹文化节上,牡丹园盛开的洛阳牡丹大多为盆栽牡丹,只有少数品种在土壤中进行栽培实验。

昨日,洛阳神州牡丹园董事长付正林告诉记者,为扩大洛阳牡丹在台湾影响力,进一步加深洛台两地的文化交流,本届杉林溪洛阳牡丹文化节期间,洛阳神州牡丹园经过实地考察,与杉林溪森林生态度假区就扩大牡丹种植、增加花色品种、提高牡丹品质等进行商谈。

双方决定,未来3年到5年,洛阳神州牡丹园将在杉林溪的两条山谷种植洛阳牡丹,总面积将达到50亩。此外,今年9月,神州牡丹园还将在杉林溪建设芍药园,花期可延续到五一劳动节。

付正林说,为了让洛阳牡丹在杉林溪实现由盆栽到陆地栽培,他们将加大牡丹种植科技栽培技术研究力度,筛选适应台湾气候条件和土质的牡丹品种,尽快让洛阳牡丹在杉林溪“落地生根”。杉林溪方面预计在4月10日来洛阳考察筛选更多的牡丹特色品种。

为充分展示洛阳牡丹文化,杉林溪森林生态度假区将建立牡丹文化主体展馆,对牡丹的历史、栽培技术、应用等作详细介绍;还将为洛阳特色工艺品搭建平台,为洛阳特色工艺品在杉林溪建大卖场,并把杉林溪的茶叶引进洛阳。



神州牡丹园技术人员与台方技术人员共同在杉林溪牡丹培植园内对牡丹进行养护



河南万景祥特产开发有限公司董事长马万勇(左)向台方赠送牡丹精油香皂



正在为台湾游客讲解牡丹知识 洛阳神州牡丹园技术人员

### 台湾游客抢购牡丹精油香皂

在本届台湾杉林溪洛阳牡丹文化节期间,河南万景祥特产开发有限公司对牡丹精油香皂等400余种牡丹系列深加工产品进行推介,吸引了不少台湾游客。

台湾的精油香皂一般为膏状,当台胞看到类似“纸质”的牡丹精油香皂时,顿时眼前一亮。河南万景祥特产开发有限公司总经理谭万全介绍,牡丹精油香皂不仅有艺术欣赏价值,还能美容养颜。他现场在“花瓣”上滴水,顷刻便溶解了。不到半天,万景祥牡丹精油香皂就被台湾游客抢购一空。

河南万景祥特产开发有限公司2009年8月成立,集生产开发、代理经销、批发零售于一体,公司

既有牡丹食品深加工生产企业,还有6家牡丹花都万景祥特产专卖店,初步实现产、供、销、物流配送一体化发展格局。经过4年多的发展,该公司经营的产品已涵盖14大类别50个系列2000多个品种。包括牡丹日化用品、牡丹字画、牡丹办公用品、牡丹瓷、牡丹石、唐三彩、高仿青铜器、牡丹丝绸、牡丹纪念品等。

河南万景祥特产开发有限公司董事长马万勇说,公司有400余种独具洛阳特色的礼品和纪念品可供游客选购,游客既可在牡丹食品现场加工体验区观看食品制作流程,还能了解每一种特色工艺品背后的历史文化。

### 3家台企“相中”万景祥

在本届台湾杉林溪洛阳牡丹文化节上,经专场推介,台湾3家企业——新北市的太乙股份有限公司、南投县的杉林溪游乐事业股份有限公司、台北市的台湾茶酒股份有限公司分别与河南万景祥特产开发有限公司签署意向性合作协议,双方互设特色产品专区,销售和推广对方产品,预计年销售额分别为1000万元、1000万元和3000万元。

马万勇表示,随着目前我市牡丹鲜切花技术日益成熟,牡丹深加工产品日益丰富,公司正在实施与国际市场对接战略,去年中国洛阳牡丹文化节期间,已与美国西雅图市签订合作发展牡丹文化产品的协作意向,今后将加强与台湾相关企业的联系,积极推动两岸特色工艺品的交流。

本报记者 常书香/文 鲁博/图

# “万景祥”——打造洛阳牡丹特产专卖“航母”

提起内容丰富的洛阳牡丹特产,有这样一家企业不能不说,它既是一家牡丹深加工企业,产品市场广阔;又是一家整合洛阳牡丹特产资源,为其搭建销售平台,同时为洛阳市和国内外来洛游客提供选购服务的“媒介”——这就是河南万景祥特产开发有限公司。



河南万景祥特产开发有限公司董事长马万勇(左一)为游客介绍展品



牡丹花都万景祥特产专卖旗舰店牡丹食品区

### “三步走”助推牡丹产业发展

打造品牌,面向全省、全国和世界推广和营销洛阳地方文化特产,一直是河南万景祥特产开发有限公司全体员工的工作目标和发展方向。正如马万勇所言:“以品牌带动牡丹产业发展,以品牌引领牡丹深加工企业发展壮大,形成大规模的牡丹产业集群,普惠大众。”

为此,公司制定未来发展“三步走”战略:

第一步:形成合理布局和品牌化战略。以现有的旗舰店和4个形象店为基础,在省内外建立百家加盟连锁店及专柜并不断扩大范围和增加数量。为了进一步拓展销售市场,公司与阿里巴巴合作,在洛阳高新区建立洛阳名优农特产品互联网展销平台,现已投入运营。通过建立过硬的营销管理团队,形成线上线下联动发展,稳步推进“牡丹花都”特产专卖品牌化。

第二步:走向全国市场战略。借助永辉超市资源让“牡丹花都”特色产品直接进入全国性商超平台;通过电子商务媒介推广面向全国形成连锁加盟体系,用3年时间实现全国主要城市能看到、买到“牡丹花都”特产专卖品牌产品。

第三步:与国际市场对接战略。目前我市的牡丹鲜切花技术日益成熟,牡丹深加工产品日益丰富,这都为牡丹产品走向世界舞台提供了有利条件。2013年牡丹文化节期间,公司与美国西雅图市签订合作发展牡丹文化产品的协作意向,以此为契机向更广阔的国际市场空间发展。

“我们要将‘万景祥’打造成品质、特色、健康的特色产品代名词。”谈及未来发展之路,马万勇充满信心地说,随着牡丹产业的大发展,公司将有更广阔的发展空间和美好前景,也将继续为洛阳国际文化旅游名城建设做出更大贡献。

本报记者 鲁博文/图

### 研发加代销,致力专业化特产开发

河南万景祥特产开发有限公司成立于2009年8月,是集生产开发、代理经销、批发零售于一体的企业。公司下属一家牡丹食品深加工生产企业;一处“四大怀药”种植基地(河南温县);6家牡丹花都万景祥特产专卖店,分布于洛阳市老城区、西工区、河西区 and 新区。公司批发业务涵盖全市,发展经销客户300多家,合作厂家遍布河南省各地。目前,公司已初步实现了产、供、销、物流配送一体化发展格局。

经过4年多的发展,河南万景祥特产开发有限公司经营的产品已涵盖14大类别50个系列2000多个品种。主要经营的文化产品、手工艺品有:牡丹日化用品、牡丹字画、牡丹办公用品、牡丹瓷、牡丹石、唐三彩、高仿青铜器、牡丹丝绸、牡丹纪念品等。主要经营的牡丹食品、地方特产有:牡丹食品、牡丹茶品、红枣系列、四大怀药系列、名优农副产品、河南原产地名优特产等。

2014年春节前,由河南万景祥

特产开发有限公司承办的洛阳市首届农副产品年货展销会人气火爆,在此次历时15天的博览会中共有420家企业参展,总营业额近百万元,所有参展商均提前完成了预计的销售目标。而类似的展销会万景祥已举办多次。

本届博览会的成功举办受到了广大市民的欢迎,同时也进一步带动了相关企业自主品牌的推广和提升了“我们将自己定位为‘做好两个服务’‘搭建两个平台’。既为企业服务,也为中外游客服务;既搭建农副

### 叫响“牡丹花都”特产专卖品牌

近年,我市牡丹产业发展迅速,牡丹深加工产品种类也越来越丰富,包括牡丹精油、牡丹籽油、牡丹红茶等100余个产品。然而,在牡丹深加工产业不断壮大的同时,牡丹产品营销却发展缓慢。

为实施洛阳牡丹品牌战略,构建高端营销平台,拓展牡丹特产销售网络,我市于2012年12月出台《关于支持洛阳牡丹特产专卖建设实施意见》。2013年2月,河南万景祥特产开发有限公司被确定为牡丹花都特产专卖运营商。

2013年3月,位于洛阳博物馆一楼的牡丹花都万景祥特产专卖旗舰店开业。该店分为东、西两个主题展厅,共14个主题专区。

东厅为“花都洛韵文化之旅”主题展厅,主要产品包括文化产品和手工艺品,分7个主题专区:国色天香(牡丹精油香皂、牡丹化妆品等)、河洛之根(百家姓相关产品扇子、竹筒等)、花都墨韵(牡丹字画、砚台、拓片等)、问礼洛阳(文化公务、商务礼品、办公用品等)、千年帝都(唐三彩、三彩壁画、青铜器等)、丝路起点(牡丹丝巾、丝绸被、丝绸服饰等)、锦上添花(牡丹旅游纪念品等)。

西厅为“花都洛韵品鉴之旅”主题展厅,主要产品为牡丹食品和地方特产,共分7个主题专区:牡丹礼遇(牡丹食品、地方特产展示专区)、问礼洛阳(河南特产公务、商务礼品等)、牡丹礼赞(牡丹食品现场加工体验专区)、花开

富贵(全市特产及农产品专区)、豫礼天下(新郑红枣、四大怀药等河南特产专区)、酒祖故乡(杜康酒、河南名酒专区)、豫洛茗品(牡丹花茶、信阳毛尖、信阳红茶专区)。

据了解,该店为目前河南省同行业规模最大、品种最全、价格最优、环境最好的特产展示展销平台。在这里,游客可选购400余种独具洛阳特色的礼品和纪念品,可以在牡丹食品现场加工体验区近距离观看食品制作流程,体验各色牡丹食品的制作,还可以聆听工作人员对每一种特产的文化和历史文化介绍,感受浓厚的文化氛围。“无论是洛阳市民买特产送亲友,外地游客选购最具洛阳特色的旅游纪念品,我们都提供了‘一站

产品展示展销平台,又搭建产销信息交流平台。”河南万景祥特产开发有限公司董事长马万勇说。

在代理经销平台越做越大的同时,万景祥的自主研发产品在市场上知名度也越来越高。公司生产的牡丹食品系列产品在2010年全国高科技产品博览会上大放异彩,最终获得金奖。近几年,公司不断扩展牡丹食品现场加工体验区,在伊滨区规划的牡丹食品深加工建设项目,现已进入实施阶段。

式’购物服务。”马万勇说,旗舰店还为不方便携带特产的外地游客提供免费快递服务。

河南万景祥特产开发有限公司的牡丹花都特产专卖场在洛阳现有1个旗舰店,4个形象店,5个连锁加盟店,销售连锁专柜在洛阳有近50家;在郑州、开封等地已发展近200家销售专柜;此外,公司在北京、上海等地也开设展销专柜。今后几年,牡丹花都万景祥特产专卖将逐渐辐射全国。

牡丹香飘,誉满海外。河南万景祥特产开发有限公司成立至今,通过参加国内外各类展销会和博览会,积极将洛阳牡丹特产向国际推广,已与美、法、加等国相关商会组织与经销商签订代理经销协议。



牡丹花都万景祥特产专卖旗舰店丝路起点区