

# 万景祥特产开发有限公司

## 预祝2014中国洛阳牡丹加工产品博览会圆满成功

### 万景祥:打造洛阳特产全方位销售平台

核心提示

精美雅致的三彩牡丹、美味可口的牡丹食品、清香扑鼻的牡丹精油……走进万景祥牡丹花都特产专卖店,由雍容典雅的牡丹延伸出的系列产品,在这里都能找到。

近年,我市大力发展牡丹深加工产品,牡丹产业进入快速发展期。作为牡丹产品销售环节的龙头企业,万景祥牡丹花都特产专卖店肩负着助推洛阳牡丹产业发展的重任。在昨日召开的全市牡丹产业发展工作会议上,万景祥特产开发有限公司被授予“市场拓展先进单位”荣誉称号。

#### 为牡丹产品走进千家万户打开一扇窗

近日,在洛阳博物馆一楼的万景祥牡丹花都特产旗舰店,虽是旅游淡季,仍有许多外地游客在挑选心仪的牡丹产品。一名来自山西大同的游客说:“这里的東西价格适中,品种齐全,此次洛阳之行挺愉快!”

万景祥牡丹花都特产旗舰店分东、西两个主题展厅,共有14个专区,面积近4000平方米。其中,东厅为“花都洛韵文化之旅”主题展厅,主要产品为牡丹精油、牡丹字画、牡丹丝巾等产品和手工艺品;西厅为“花都洛韵品鉴之旅”主题展厅,主要产品为牡丹花茶、牡丹籽油等牡丹食品和豫酒、豫茶等地方特产,为牡丹产品走进千家万户打开一扇窗。

丹产品走进千家万户打开一扇窗。

除了牡丹系列产品,这里还有唐三彩、高仿青铜器等极具地方特色的工艺品以及怀山药等特色农产品。今年3月底,通过参加第二届台湾杉林溪洛阳牡丹文化节,高山茶等18种台湾特产落户万景祥牡丹花都特产旗舰店,进一步丰富了商品种类。

#### 免场租招商,打造洛阳特产全方位销售平台

“除了牡丹产品,我们还将吸纳洛阳的其他特色产品,并提供免场租招商服务,将万景祥牡丹花都特产专卖打造成洛阳特产的全方位销售平台。”万景祥特产开发有限公司董事长马万勇信心满满。

之所以称之为“全方位”,是因囊括了所有的洛阳特色旅游产品。如今,不少有技术却缺乏资金的洛阳特产制作人,由于没有展示的舞台,其产品“养在深闺人未识”。而万景祥牡丹花都特产专卖店为他们提供了展示商品的平台,且不收场租,对洛阳特色产品打开市场,走向全国乃至世界起到了极大的推动作用。需要注意的是,在万景祥免场租展销的产品,须是正规、健康、极具洛阳地方特色的产品。

“在我市全力打造牡丹全产业链的今天,任何产品都要通过销售终端盈利,而万景祥牡丹花都特产专卖店,就是要打造洛阳特色产品的‘销售航母’,与生产加工企业实现共赢。”马万勇介绍,目前,万景祥牡丹花都特产旗舰店有产品2000多种,提供免场租招商服务后,努力将产品种类扩大一倍。本地市民和外地游客在店内,可“一站式购买”所需的具有洛阳地方特色的旅游产品。



在万景祥牡丹花都特产旗舰店,顾客正在挑选牡丹礼盒

#### 修炼内功,进一步扩大品牌效应

成立于2009年8月的万景祥特产开发有限公司,在市委农工委、市牡丹开发管理办公室的大力帮助下,通过5年的发展,现已打造成全省同行业规模最大、品种最多、价格最优、环境最好的特色产品展销平台。2012年12月,我市出台《关于支持洛阳牡丹特产专卖场建设的意见》。次年2月,万景祥特产开发有限公司被确定为牡丹花都特产专卖场运营商。

目前,万景祥牡丹花都特产专卖店(专柜)在省内共有202家。在北京、上海、台北和美国西雅图等大城市,万景祥牡丹花都品牌也生根发芽。

不过,对于马万勇和他的公司来说,这才刚刚起步。用他的话说,“牡丹花开在哪里,牡丹产品就要出现在哪里”。

#### 传播牡丹文化,扩大自身影响力

为进一步提升万景祥牡丹花都特产专卖的品牌,该公司在建立以旗舰店为核心、形象店为基点、加盟连锁店(专柜)为网络的体系后,不断拓宽销售渠道。今后,该公司将在国内一线、二线城市以及高速公路服务区、高铁站、省内主要景区、高档酒店、旅游企业等处开设专卖店(柜台),将万景祥牡丹花都的品牌播撒更广。

#### 创新思维,采用O2O销售模式

此外,万景祥牡丹花都特产专卖还采用“线上+线下”的O2O销售模式。2013年12月,万景祥公司主体投资的洛阳祥易信息科技有限公司成立,今年1月投入运营,实现了与阿里巴巴产业带项目的对接。截至目前,该公司服务洛阳牡丹深加工企业、农业产业化龙头企业104家,为加快洛阳牡丹产业化发展步伐起到了助推作用。

家,为加快洛阳牡丹产业化发展步伐起到了助推作用。

与此同时,该公司还成立了移动互联网营销团队,以创新模式和思路开展星级酒店散客业务,开发4A级以上景区通过扫二维码了解特产信息业务,建立了线上营销推广、线下实际体验的模式,拓宽了营销渠道。

目前,万景祥已利用自身网站和淘宝网等平台,建立起网络销售模式,消费者只需用鼠标,便可轻松实现特产的浏览与选购,购物过程大大简化。加上公司适时推出的包邮促销业务及方便的退换货规定,该公司网络销售额呈逐月上升趋势,为农业产业的网络发展提供了良好的范本。



2014中国·洛阳牡丹加工产品博览会

洛阳会展中心提醒您  
距博览会开幕还有7天  
承办单位:市牡丹办 市牡丹协会



万景祥牡丹花都特产旗舰店内琳琅满目的牡丹高档产品

和经销商签订代理经销协议。

今年7月,万景祥牡丹花都特产专卖店在美国西雅图的长城购物中心开业,营业面积500多平方米,洛阳的牡丹文化产品香飘美国市场。

然而,万景祥并不满足,他们深知,作为农业产业龙头企业,身上肩负着助推洛阳牡丹产业发展的重任。正如马万勇所说,他们将以优质的产品、优良的服务、优惠的价格、优秀的平台,与洛阳及河南特色产品生产企业实现共赢,为中外游客服务。同时,万景祥通过自身的平台,加强洛阳牡丹文化的传播,走国际化发展道路,为我市牡丹产业快速发展贡献力量。

本报记者 郝洋 见习记者 陈曦 文/图



聚焦洛阳牡丹产业龙头企业  
系列报道之四  
策划 陈占举



# 养老平台 招募英才

洛阳友松老年产业发展有限公司投资兴建的洛阳汉山老干部安养基地,位于宜阳县三乡镇汉山脚下,连昌河畔,光武庙旁,系河南省2013年第一批A类重点建设项目。项目总投资6.5亿元人民币,其中一期投资约3.5亿元人民币;总占地1080亩,总建筑面积24万m<sup>2</sup>;项目建成后入住安养人员3000名,提供1500个劳动就业岗位。安养基地充分利用当地土质结构和特色窑洞文化资源,建设200套五星级窑洞公寓,依山就势建设100套单元式养老公寓,在连昌河畔建设10栋800套养老公寓。安养基地突出汉文化及“养老、养生、养心、养性”的主题思路,倾力打造集养老养生、医疗保健、温泉度假、文化旅游、生态饮食、文化娱乐等功能于一体的综合性养老服务基地,致力于实现“助子女尽孝,为社会分忧”的企业使命。

该基地自然环境优美,服务功能完善,是颐养天年的最佳选择。在社会各界的大力支持下,该项目主体工程即将竣工,明年下半年交付使用并正式投入运营。现向社会广纳英才,打造过硬的管理团队,努力把该项目建设成为河南省最大的综合性养老服务基地、河南省高端养老服务样板基地、河南省养老人才培训基地、全国绿色药材种植示范基地、全国高端养老服务示范基地、全国老年文化交流基地、全国忠孝文化教育基地。

### 现面向全国诚招英才,具体招募需求如下:

#### 一、销售部经理 3名

1. 年龄25岁~40岁,大专以上学历,市场营销相关专业或受过市场营销培训者优先;
2. 有较强的市场开拓能力、沟通能力及团队合作精神;
3. 有保险、地产、金融行业营销工作经验者优先。

#### 二、培训部经理 3名

1. 年龄25岁~35岁,大专以上学历;
2. 有2年以上金融、保险、地产、医疗保健行业培训管理经验,具有高度责任心与团队凝聚力;
3. 有一定的领导、组织、沟通协调能力,具备较强的专业培训、演讲及主持能力。

#### 三、养老顾问 20名

1. 年龄22岁~40岁,大专以上学历,有医疗保健营销工作经验者优先或受过市场营销培训者优先;
2. 有良好的沟通能力,具有较强的服务意识和爱心;
3. 具有开展市场调研、预测工作及售后服务工作的能力。

#### 四、前厅接待 10名

1. 年龄22岁~24岁,大专以上学历;
  2. 容貌端庄大方,性格活泼开朗,有亲和力,具有较强的服务意识和爱心。
- 有意向者请电话约访或投递简历,面试后,会在3个工作日内电话或者短信通知面试结果。

地址:洛阳汉山老干部安养基地接待中心(九都路与珠江路交叉口向西)  
电话: 0379-62387777 64838888 邮箱: 405816204@qq.com  
负责人: 刘经理 18625981212

## 助子女尽孝 为社会分忧