

习近平参观“四方宫”

据新华社利雅得1月20日电(记者 钱彤)20日,国家主席习近平在沙特阿拉伯国王萨勒曼陪同下参观“四方宫”。

当地时间上午11时许,习近平抵达“四方宫”,受到萨勒曼国王热情迎接。两国元首共同观看了剑舞等沙特民俗表演,兴致勃勃地与在场群众共同起舞。随后,习近平和萨勒曼国王品尝了阿拉伯咖啡和阿拉伯特

色美食。习近平还参观了阿卜杜勒-阿齐兹国王生平纪念馆展厅,萨勒曼国王介绍了阿卜杜勒-阿齐兹国王生平。

习近平指出,“四方宫”处处展现出沙特传统建筑独具匠心的艺术魅力和文化遗产,让人感受到阿拉伯民族的豪迈。时隔8年再次访问沙特,所见所闻给我留下了深刻印象。沙特既有现代化的设施、发达的交通、舒适的环境,又有历史悠久的宫殿、精致的陈设、珍贵的文物。沙特的发源于沙特的勤劳、勇敢、智慧,得益于沙特政府的辛勤努力。

习近平强调,我这次访问沙特取得了丰硕成果,为中沙关系发展确定了目标、规划了方向。我对此感到满意。我和萨勒曼国王一致同意成立高级别的委员会,指导

协调两国各领域合作。下阶段,两国要以建立全面战略伙伴关系为契机,落实好各项重要共识和成果,推动两国各领域合作更好更快发展。

“四方宫”曾是沙特开国国王阿卜杜勒-阿齐兹的王府,始建于1936年,1945年完工,为沙特传统风格建筑,因外形方正,故得名“四方宫”。

法新社将在朝鲜开分社

法新社1月19日宣布,将在朝鲜首都平壤建立分社,于今年年中投入运营。

这家新闻通讯社与朝鲜中央通讯社的代表当天在法国首都巴黎签署协议,获准在平壤建分社,进行文字、图片和视频报道。法新社社长兼董事会主席埃马纽埃尔·奥格说,法新社平壤分社的建立将有助于拓展这家通讯社的国际报道网络。他介绍说,平壤分社将雇佣两名朝鲜员工,充任常驻记者,在法新社亚洲总分社的管理和监督下工作,而法新社将定期选派由不同国籍记者组成的报道团队到朝鲜进行短期报道。现阶段,只有美联社、新华社、日本共同社等少数新闻机构在平壤设有分社或记者站。

法新社成立于1835年,现在全世界大约150个国家和地区设有200多家分社。 新华社特稿

习近平会见沙特阿拉伯王储继承人

据新华社利雅得1月19日电(记者 李健敏 郝薇薇)19日,国家主席习近平在利雅得会见沙特阿拉伯王储继承人穆罕默德。

习近平强调,中沙建交以来,两国关系发展迅速,各领域合作稳步推进。中沙建立全面战略伙伴关系是大势所趋,标志着两国关系步入新阶段。双方拓展合作面临新机遇。中方愿扩大两国原油贸易规模,探讨和推动在新能源、清

洁能源、核能、安全等领域合作。沙特是“一带一路”沿线国家,区位优势明显。双方应该探讨加强发展战略对接,更加积极参与中东海湾地区互联互通,加快中国-海合会自由贸易区建设,挖掘双方在基础设施、通信等领域合作潜力。双方应该鼓励两国金融机构和有实力的企业扩大相互投资合作,促进“一带一路”沿线各国共同发展和共同繁荣。

习近平会见伊斯兰合作组织秘书长

据新华社利雅得1月19日电(记者 钱彤)19日,国家主席习近平在利雅得会见伊斯兰合作组织秘书长伊亚德。

习近平指出,中国和伊斯兰国家有着天然、传统的友好关系,中国永远是伊斯兰国家的好朋友、好伙伴、好兄弟。伊斯兰合作组织是伊斯兰国家团结的象征,在

国际和地区事务中作用独特,为促进伊斯兰国家合作作出了重要贡献。中方和伊斯兰合作组织开展友好交往40多年来,确立了不同文明、不同宗教、不同社会制度的相处之道。中方欢迎伊斯兰合作组织发挥桥梁作用,为中国同伊斯兰国家关系发展注入更多正能量。

习近平会见海合会秘书长

据新华社利雅得1月19日电(记者 霍小光)19日,国家主席习近平在利雅得会见海湾阿拉伯国家合作委员会秘书长扎耶尼。

习近平指出,海合会是中东地区最具活力的地区组织。中国同海合会建立联系35年来,中海关系日臻成熟,双方合作具有扎实基础和广阔发展前景。希望双方开拓进取,凝聚更多契合点,提

高双方关系水平,推动中海互利合作更多惠及双方人民。双方要保持高层交往势头,巩固彼此政治互信,加强沟通和协调,实现彼此发展规划战略对接。中方愿结合“一带一路”建设,同海合会国家开展互利合作。中方愿成为海合会国家长期、稳定、可靠的能源供应市场,同海方构建上下游全方位能源合作格局。

习近平为《今日中国》杂志出版“纪念中埃建交60周年专刊”致辞

新华社开罗1月20日电 在国家主席习近平对埃及进行国事访问之际,《今日中国》杂志阿拉伯文版20日出版“纪念中埃建交60周年专刊”并在埃及首都开罗举行首发式。习近平主席和埃及总统塞西分别为专刊致辞。

习近平在致辞中表示,跨越了亚非大陆的千山万水,我从中国来到美丽的阿拉伯埃及共和国进行国事访问。在此,谨通过《今日中国》杂志向兄弟的埃及人民致以诚挚的问候和良好的祝愿。

习近平指出,中埃都是文明古国。自古以来,两国人民以海陆“丝绸之路”为纽带,谱写了友好往来、相知相交的历史篇章。埃及是最早同新中国建交的阿拉伯和非洲国家。建交60年来,两国关系健康稳定发展,成为中阿、中非关系和南南合作的典范。

习近平表示,2014年,中埃关系提升为全面战略伙伴关系。中国始终从战略高度和长

远角度看待和推进中埃关系,愿同埃方携手努力,弘扬传统友谊,促进文明互鉴,深化“一带一路”框架内的多领域务实合作,让两国人民共享发展成果,生活更加美好。

埃及总统阿卜杜勒-法塔赫·塞西在致辞中表示,热烈欢迎习近平主席对埃及进行国事访问。埃及珍视与中国的紧密关系,期待这种关系在各个领域持续发展。埃及将积极响应习近平主席关于复兴丝绸之路的倡议。“新埃及”的建设带来诸多潜在的投资良机,包括很多旨在全面发展的重大项目。埃及政府及民间非常欢迎并鼓励中国来此投资。埃及将真诚地与中国一道,为实现共同利益和未来发展而努力,以合作与发展造福国际社会,为全人类的福祉与进步作出贡献。

《今日中国》杂志阿拉伯文版由中国外文局主管,创刊于1964年,是迄今我国唯一面向阿拉伯国家读者的综合性月刊。

中沙元首决定建立高级别委员会指导和协调双方各领域合作

新华社利雅得1月20日电(记者 李健敏)1月20日,正在利雅得陪同习近平主席访问沙特的中国外交部长王毅会见沙特外交大臣朱拜尔。

两国外长共同向记者宣布,习近平主席和萨勒曼国王一致同意建立两国高级别委员会,以指导和协调双方各领域合作。

王毅表示,习主席对沙特的成功访问在中沙关系史上具有里程碑意义,最重要的成果就是双方决定提升两国关系定位,建立全面战略伙伴关系。双方还就共建“一带一路”、开展产能合作、深化能源、航天、核能、可再生能源等领域的合作达成广泛共识,签署了一系列合作文件。

王毅说,建立两国高级别委员会,既是习主席访沙的重要成果之一,也是两国建设全面战略伙伴关系的重要第一步。双方将沿着全面战略伙伴关系的大方向,在高级别委员会指导和协调下,大力推进各项合作。中沙两国外交部将就建立高级别委员会的具体事宜进行商讨,落实好两国元首的共识。

朱拜尔表示,习主席对沙特的访问具有历史意义。双方决定建立全面战略伙伴关系,并成立高级别委员会,协调推进两国各领域合作,为中沙关系揭开了新的一页,开辟了更加广阔的前景。

好想你

系列报道(三)

1999年,一个古铜色皮肤、30多岁的壮小伙激动地拿到了一个属于自己创业开端的授权书——“河南好想你枣业发展有限公司”的注册登记。这个壮小伙名叫石聚彬,他在欣喜之余,也发现红枣行业壁垒重重。然而,他斗志满怀,希望将新郑“好想你”红枣打造成每个中国人都想吃的红枣,以成就中国红枣“第一品牌”。可那个时候,这一切都只是梦。

“心若在,梦就在……”刘欢曾用这一首脍炙人口的歌曲激励了无数人,也鼓舞着怀抱“好想你”一路狂奔的石聚彬奋斗下去。

光阴如水,悠悠而过。今天,历经风雨磨难后的好想你枣业股份有限公司脱胎换骨,不仅成就了如雷贯耳的“中国红枣第一品牌”,石聚彬也成为老百姓和众多消费者眼中的“中国红枣司令”,更令人想不到的是,好想你公司还成为了“中国红枣第一股”。

“枣好做,但把枣卖出名堂,卖成品牌,难。”回想公司发展历程,石聚彬脸上有从容,也透出些辛酸,他说,从小石庄开始与红枣结缘到把新郑红枣卖向全国各地,他失去过,收获过,但他始终像呵护孩子一样呵护着“好想你”这个品牌,不断以创新和紧跟时代脉搏的方式去营销“好想你”红枣,只为让“好想你”的品牌和产品质量深深嵌入消费者的脑海中。

怎么把一个不知名的牌子做到全国响亮,怎么把一颗红枣做得让全国消费者都认可、都爱吃呢?日前,记者专门前往好想你公司寻找答案。



好想你:品牌营销的“道”与“术”

本报记者 高凯 通讯员 张琪 周明杰

揭秘一: 做枣玩创意 营销“造”市场

中国红枣的食用历史据考证大约有8000年,但能把红枣制成干、压成片、磨成粉、去掉核玩出“72变”,销往全国各地,是到了石聚彬这儿才实现的。这一切都跟他不走寻常路的性格有很大的关系。

据石聚彬讲,他从小就非常喜欢尝试新花样。比如年轻时早有了自行车之后,他经常尝试花样骑行,大撒把、倒骑车、站在正在行驶的自行车上,甚至他还学会了跳下车子往前跑,拾个东西再撵上、骑上去。

不过,石聚彬聪明的地方在于,能从玩耍中找到新思路。他对记者说:“人不能总循规蹈矩,要不拘一格,不按常理出牌,这样才能创新。”所以,经营好想你公司的石聚彬凭着对市场的独特嗅觉,创制出了各种与众不同甚至有些另类的吃法。当他看到南方人喜欢用枣煲汤滋补,“别出心裁”地研发出“鸡心人参枣”,投放南方市场便一炮打响,当地市民纷纷抢购,一说吃枣就想“好想你”。随后又开发的“鸡心山楂枣”“鲜蜜枣”等产品,都深受大众喜爱。而常常令石聚彬津津乐道的还是他的枣片。早些年,当他看到老外,还有时髦的年轻人嚼口香糖时,就觉得有商机,于是他带人废寝忘食地设计出出口香糖样式、烟盒包装,类似果丹皮制作什么的枣片,从此“好想你”枣片红遍大江南北,至今提到“好想你”,全国人民最先想到的还是把枣做成“口香糖”的枣片。

好产品要用好原料。好想你公司种枣保原料的方式也不少。从2000年开始,“好想你”红枣产品火热销售,需要大量的原料,但新郑当地已不能满足“好想你”的胃口,于是,石聚彬提出了“全中国种枣,全中国吃枣”的创意。此后,他先后考察了河北沧州、陕西大荔等传统的枣树种植区,进行优选后,建立分公司和生产基地,同时根据枣树耐干旱等特点,在新疆若羌、阿克苏地区开发了8000余亩的红枣种植基地。为了鼓励枣农种植枣树,他还开创了“公司+农户+基地”的种枣模式,这一创意不仅满足了原料供应,还带动了数千万枣农发家致富。

创新是无止境的。石聚彬做枣玩创意,种枣手段巧,就连废弃的枣树桩也不放过。近些年,随着大型项目建设以及千年枣树面临的病害等原因,一些枣树出现枯死,生病不再产枣的现象,对这些废弃的枣树,石聚彬心痛不已,为防止枣农把枣桩当柴烧,石聚彬花钱到处寻找这些枣树桩。当大家还不明白他要干什么的时候,这个“中国红枣司令”又重金从南方请来雕刻师傅,将废弃的枣树雕刻成神态各异的佛像,并专门腾出工业园内的厂房,建起一座“万佛苑”。而后,新郑“万佛苑”在全国各大媒体中原来风活动中,“不经意”地出现在各大媒体的报道中,人们纷纷感叹石聚彬就是当代“营销大师”,“智造”了一个“流传千秋万代”的大产业。

揭秘二: 升级销售模式 冠领中国枣业

中国有句老话叫:“酒香不怕巷子深。”但在市场经济的今天,面对激烈的竞争,再好的产品,不想办法加深消费者的印象,恐怕只能是寂寞地独舞。

“从1997年起步至今,好想你公司的产品销售始终领跑全行业,其中除了牢牢将产品质量当作生命线,将生产车间当作第一营销现场,生产工人当作第一营销人之外,就是想尽一切办法加大品牌的传播和产品的营销。”好想你公司副总经理石聚彬介绍说,“公司的思想就是一定要走出‘巷子’去拼市场,毕竟时代不一样了。”

细细探寻好想你公司“拼”市场走过的路,还得从公司起步阶段说起。那时,“好想你”的营销渠道单一,主要借助商场、超市进行销售。这种模式虽然营销成本较低,但账期长,消费者需求信息收集慢等各种弊端也较为突出。为了破局,石聚彬提出了开办专卖店新思路,但该思路一提出,就招来大量质疑:“一个生产农产品的企业,竟然想学耐克?人家是多大的企业呀!”“一个专卖店投入要二三十万元,公司一年收入也只不过百万元,整不好,会被市场一棍子打倒。”总之,很多人都认为石聚彬是想玩火。但石聚彬不在乎别人的冷嘲热讽,他认为,专卖店就是矗立在消费者家门口的一个“活”广告,还能快捷地直接面对消费者,这样的经营模式没啥不好。于是,他坚决地选择了“做”。

2000年,冲破层层干扰,好想你公司在郑州市纬二路的第一家专卖店开张了。这家专卖店将店面销售、办公室、仓库进行集中,不仅节约了大量投入成本,还通过专门设计的门头、服装、产品、价格、陈列,发挥无声的户外广告效应;市场销量是最好的“试金石”,好想你红枣专卖店全面开启了红枣行业的“专卖店销售时代”,助推“好想你”成功登陆资本市场。这期间,好想你公司“专卖店模式营销”还以《走进好想你商业模式》的专题登陆2009年CCTV-2《商道》栏目;甚至,一些高校的有关商学

揭秘三: 因势利导 互联网营销扛大旗

众所周知,好想你公司的产品在互联网应用尚处于未成熟时期,一直走高端路线,但是随着互联网风潮的涌起,以及受全国红枣市场格局的变化、吃枣人群逐步向注重生活品质的80后、90后人群发展等因素的影响,“好想你”市场营销策略开始向大众化、网络化等方面转型,也就是要把自己变得更“接地气”。幸运的是,石聚彬为“好想你”公司选了好名字,使其品牌不断释放能量,也让该公司“接地气”便成“大业”。

熟悉好想你公司的人大概都知道,过去它叫新郑奥星公司。为什么会变成“好想你”呢?据石聚彬讲,他本觉得奥星也不错,但细细品味可口可乐、百事可乐、娃哈哈等食品业的大品牌,一听说就觉得易读易记,于是他选择了一个非常“接地气”的名字——“好想你”,他认为这三个字包含了太多的情感在里面,与生活息息相关,好记,好传播,好做市场营销。

事实证明,懂枣的老枣农的确是给他心爱的红枣选了一件好嫁衣,不仅漂亮,还不过时,并让“好想你”产品在市场营销和推广过程中有了“魂”。

比如,2014年5月20日,该公司上市3周年之际,以爱情为主题的“520大胆表白爱”线上线下互动活动。这是一场让亿万消费者共同见证红枣产业发展及“好想你”以市场营销传情的标志性事件,“520”寓意“我爱你”,而“好想你”从产品价值上天然承载了情感表达的使命,所以该活动充分体现“好想你”红枣与消费者之间的距离是那么的近。

活动效果自然非同凡响。据统计,该活动线上微博话题“520大胆表白爱”阅读量为157.5万,讨论量为3.6万;“520大胆表白爱赢宝马MINI”的阅读量为396万,讨论量为75.6万。在线下,依托“好想你”515家直营店开展联动,还打造一个全新的营销节日平台,同时以“表白”为主题的大型路演活动在郑州、上海、武汉三地同时落地,呈现出一场完美的“爱的盛宴”。

堪称好想你公司经典的营销还有2015年末,该公司紧贴百姓生活,无缝借势红枣频频现身的《半月传》电视剧进行的即食去核枣的营销。

整个过程是:12月25日开始,河南公众的朋友圈被一封大篆体的“半月手书”霸道刷屏,就在大家玩得亦乐乎时,这封“半月手书”更新了,并且打上“好想你”的品牌LOGO。此时,大家虽知道“好想你”和《半月传》,但却不知道大篆体“半月手书”写的什么。在大家急于揭开谜底时,好想你公司说明了即食去核枣的营销意图;谜底揭开后,好想你公司还顺势在微博阵地发起了“看剧吃枣”的话题,吸引了大批网友纷纷结合剧情,创作看剧吃枣的心得,一时间红枣成为看《半月传》的黄金搭档。据统计,截至日前,好想你去核即食红枣日线上线下销量超过数十万包,广受消费者喜爱。

“这些活动就像‘好想你’这三个字一样贴近百姓,贴近生活,消费者当然喜欢。”好想你媒体部负责人张琪介绍说,今后,“好想你”还将在紧跟董事长步伐,用最“接地气”、最受百姓欢迎的方式,让每个消费者都感受到“好想你”红枣为品质生活带来的美好。

线上有品牌旗舰店、线上有精彩征集;线上有“好想你”感情流动的同时,线下互动还有体验参与、优质的服务和产品等,无缝隙地覆盖消费者周边。再加上“好想你”定期的社区活动、健康养生体验馆、移动O2O销售车等,不断刷新的营销阵容在“中国红枣司令”石聚彬的带领下悄然崛起,并逐渐扛起该公司市场营销的大旗,令人佩服,也令人感叹好想你公司为一颗小红枣付出的万般努力。由此可见,中国红枣“红”在“好想你”绝非偶然,而是长久的沉淀和奋力的自我超越。

“做一寸胜说过一尺”。从一家不知名的小公司,发展成中国红枣行业第一家上市公司,好想你用一系列优秀的营销策划掀起“中国红枣热”,在给广大消费者带去中国好品质、好吃的红枣的同时,也让我们收获到更多的惊喜。“好想你”,真诚伴你到永远!

巴基斯坦一所大学遭塔利班袭击 逾二十人遇难 教授持枪保护学生

巴基斯坦西北部地区一所大学1月20日遭到武装人员袭击,超过20人在这起恐怖袭击事件中死亡。

遇袭的帕夏汗大学位于贾尔赫达地区,距离军事重镇白沙瓦大约50公里。警方说,武装人员当天上午趁着浓雾翻墙进入校园,然后在学生宿舍等建筑内开枪射击。

军队、警察和特种部队迅速包围校园,清剿袭击者。电视新闻画面显示,大批军车满载士兵进入校园,直升机在天空盘旋,救护车在校园外待命,许多家长在焦急等待。

交火持续大约3小时,现场还多次传出爆炸声。军方在社交网站上说,军方狙击手占据校园全部制高点,4名袭击者先后被击毙。法新社援引贾尔赫达地区警察主管赛义德·瓦齐尔的报道,清剿行动结束,21人在袭击中死亡,超过30人受伤,包括学生、教职工和保安。不清楚死亡人数是否包括4名枪手。

巴基斯坦塔利班高级头目奥马尔·曼苏尔随后宣称发动了这次袭击。

一名受伤学生在医院告诉巴基斯坦媒体记者,他当时在宿舍里,不少没有课的学生正在睡觉。袭击发生后,老师要求学生立即疏散,一些人躲进厕所。

目睹袭击的学生们说,袭击者持AK-47自动步枪。袭击发生后,一名老师勇敢持枪保护学生,不幸遇难,成为英雄人物。

学生扎胡尔·艾哈迈德说,枪声首次响起后,化学老师要求他们待在原地不要动,自己持一把手枪抵抗袭击者。“然后,我看见他中了一颗子弹。两名枪手在开枪。我设法翻后墙逃走。”

另一名先生说,3名枪手向楼梯方向冲过来,化学老师用一把手枪向枪手射击,不幸中弹。“我们看见他倒下。然后恐怖分子冲进来,我们四散奔逃。”

巴基斯坦媒体报道,这名老师是化学教授赛义德·哈米德·侯赛因。总理纳瓦兹·谢里夫发表声明,绝不让恐怖主义屈服。“我们将坚定地铲除我们国家面临的恐怖主义威胁。”他说。

新华社特稿