

消博会,宁夏葡萄酒学什么

本报记者 徐琳 文图

编者按:

4月13日至18日,第六届中国国际消费品博览会在海南省举办,全球消费精品云集,品质消费、国潮创新成为鲜明导向。作为特色优势产业的“紫色名片”,宁夏葡萄酒已连续6年亮相消博会,今年更是以专题展形式组织15家精品酒庄集中参展,实现了从综合展到专题展、从抱团亮相到品牌集中展示的重要升级。

当前,宁夏葡萄酒正处在品质跃升、品牌突围的关键节点,“有品质缺品牌、有产区缺爆款”的瓶颈依然存在。如何借力国家级展会平台,把展会流量转化为市场销量,将产区优势转化为品牌优势?记者深入消博会一线,探寻宁夏葡萄酒从地方走向全国的破局之路。



宁夏葡萄酒亮相消博会。



消博会现场,宁夏参展商与观展人员开展交流。



宁夏葡萄酒吸引观展者驻足品鉴。

4月17日,在第六届中国国际消费品博览会现场,各类展台精彩纷呈,本土老字号、民族知名品牌、各地特色产业品牌同台亮相,诉说着各具特色的品牌故事。

海尔家电展台人气满满,不少观展人员驻足了解新品,品牌沉淀多年的口碑尽显无遗。“海尔能拥有这么扎实的用户基础,从来不是靠流量营销,而是靠品质和真心。”海尔智家海南分公司制冷产业营销经理林少珊说。

“当年张瑞敏砸冰箱的故事,是海尔坚守品质的起点,也让消费者记住了这个较真的民族品牌。”林少珊介绍,相较于大量投放网红代言、线上信息流广告,海尔始终把重心放在产品打磨和用

4月16日,第六届中国国际消费品博览会6号馆,各地展商携本土好物齐聚亮相。新疆酒庄业有限公司市场部、销售部负责人赵冰雪偕同几位客商倒酒,动作利落干脆,杯盏之间,戈壁风土的醇厚酒香扑面而来。

赵冰雪说,新疆本土酿酒师熟悉戈壁土壤与气候特性,常年扎根田间地头,紧盯葡萄生长全过程,深谙本地葡萄的风土特质,既省去高昂的外聘人力成本,又能精准把控酿造风味。人力成本省下的每一分钱,都化作了产品价格上的灵活腾挪空间。

“我们在市场策略上极尽灵活,敢于降价让利

第六届中国国际消费品博览会上,宁夏葡萄酒凭借优良品质吸引众多客商驻足品鉴,成为展会亮眼看点。但产业发展中,品牌影响力不足、市场渠道狭窄、营销运营滞后等短板也进一步显现。

宁夏葡萄酒庄创始人、酿酒师赵若愚坦言:“我们的葡萄酒品质过硬,但品牌辨识度不高,全国性渠道布局不足,多数产品仍依赖产区直销和小众圈层销售,难以真正走进大众消费市场。”对比国内外成熟品牌系统化的产品矩阵、精准的营

销策略和稳定的供应链,宁夏葡萄酒在品牌打造、市场推广等方面,仍有较大提升空间。

“一个优秀产区要真正走向市场,不仅要有好产品,更要有好品牌、好渠道、好服务。”贺威酒庄(宁夏)有限公司总经理张振旭说,当前宁夏葡萄酒产业存在“产区名气大、企业品牌弱”“国际获奖多、国内认知浅”等突出问题,未能完全将得天独

厚品质优势转化为实实在在的市场优势。不少现场采购商也明确提出,希望宁夏葡萄酒能进一步稳定产品标准、明晰价格体系、提升供货能力,真正实现从展品到商品的高效转变。

正视差距,方能行稳致远;补齐短板,才能突破突围。结合消博会上的交流对接与一线市场反馈,宁夏葡萄酒产业下一步将精准发力、靶向补

知名品牌带来的启示

此外,在本届消博会上,上海以“上海定制”城市IP为核心,老凤祥、龙凤旗袍等老字号将非遗技艺与现代设计融合,打造独具东方美学的精品;江苏高淳陶瓷将非遗制瓷工艺与传统文化结合,兼顾国内国际两个市场,走出内外销并重的品牌之路;浙江则以“品字标”赋能,花西子等品牌深挖本土文化,推动非遗与国潮融合,用文化内核提升品牌附加值,彰显长三角品牌传承与创新并行的建设理念。

不难看出,优质品牌的经营理念高度契合:以品质为根基,拒绝流量浮躁,深耕产品与服务;以

产区竞争不是单维度比拼

榨,每一滴都是冰冻后的精华浓缩。“金奖拿了不,本地的各类葡萄酒在网上也有售卖。”熊成吉坦言,品牌推广仍是产业软肋。不只是吉林,东北优质物产丰富,人参、大米、山货不胜枚举,葡萄酒只是其中之一,却被淹没在这片丰饶物产之中。他的期待很朴素:加大宣传投入,让更多人知道,中国冰酒和波特酒的诞生地,就在长白山麓。

“新疆用灵活的市场策略撕开市场缺口,把地理劣势转化为成本优势,把产业短板转化为产品

精准发力 靶向补短

厚的品质优势转化为实实在在的市场优势。不少现场采购商也明确提出,希望宁夏葡萄酒能进一步稳定产品标准、明晰价格体系、提升供货能力,真正实现从展品到商品的高效转变。

正视差距,方能行稳致远;补齐短板,才能突破突围。结合消博会上的交流对接与一线市场反馈,宁夏葡萄酒产业下一步将精准发力、靶向补

文化为灵魂,深挖地域特色,赋予品牌独特辨识度;以创新为动力,紧跟消费趋势,实现传统与现代的有机融合。

知名品牌参展商的实践,为宁夏品牌建设带来深刻启示。宁夏拥有葡萄酒、枸杞、滩羊等特色产业资源,品牌培育之路必须坚守产品品质,筑牢品牌口碑根基,坚决杜绝重营销轻品质的误区;要深度挖掘本土特色,将地域文化融入品牌设计、产品研发与推广全过程,打造专属文化IP;同时兼顾传承与创新,推动老字号、特色农产品品牌与时俱进,借力国潮风口创新产品形态,完善产销与服务链条,让“宁字号”品牌既有品质底气,又有文化魅力,真正走出宁夏、走向全国、享誉世界。

迭代速度;吉林以独特的风土工艺筑牢品质根基,用极端气候赋予的稀缺性建立市场壁垒,却在品牌声量上亟待突围。”宁夏农垦酒业销售经理刘倩倩说,两大产区的发展实践,共同印证了一个核心产业逻辑,产区竞争不是单维度的比拼,完全可以通过务实的定价策略和快速的市场响应,在消费端找到生存空间,独特的产品价值,更需要匹配相应的传播投入。做酒要坚守匠心老实做事,卖酒要贴合市场灵活应变,而要让整个产区被大众记住,则需要把每一份独特的价值,翻译成消费者听得懂、愿意买单的语言。

短。在品牌建设上,强化“贺兰山东麓”品牌引领,整合全产区优质资源,重点培育龙头企业,讲好中国风土专属故事,全面提升产区品牌整体影响力;在市场拓展上,加快布局全国商超、电商、餐饮等主流消费渠道,优化产品层级结构,推出适配年轻消费群体的多元化产品,提升市场适配度与竞争力;在运营服务上,健全专业化营销体系,引进高端运营人才,完善产销衔接与售后保障,真正把展会流量转化为长效销量。

两化一振兴 塞上谱新篇



4月15日,银川市兴庆区和平里小区,工人给居民楼外墙铺设保温材料。据悉,兴庆区920个小区中,2000年底前建成的达723个。近年来,兴庆区持续推进老旧小区改造,截至目前已完成628个符合条件小区的改造工作。

一季度培育创业实体379个 带动就业1035人 平罗县以创业赋能稳就业

本报讯(记者 姬禹)4月16日,记者从平罗县就业创业服务局获悉,该县一季度城镇新增就业917人、农村劳动力转移就业1.516万人,新增培育创业实体379个,创业带动就业1035人。

在黄渠桥镇五星村,宁夏宁庆农业科技发展有限公司内一派忙碌景象。作为今年新培育的创业实体,企业负责人刘国涛是外来创业人员,今年1月注册成立公司后,聚焦谷物蔬菜种植、智能农业管理、

农产品销售等多元经营,设置岗位20个,实际带动就业21人,为当地村民提供了稳定的就业渠道。“从注册登记到政策对接,县里全程提供贴心服务,创业环境十分暖心。”刘国涛坦言,依托平罗县优质的农业资源与完善的创业服务,企业快速落地运营。

平罗县还抢抓当下求职黄金期,开展“春风行动”专场招聘会17场,提供岗位6138个;织密村级就业服务网,推行“短工快招、即时对接”模式;上

线“小宁零工”小程序,一季度发布岗位2184个,带动灵活就业近万人次;创业担保贷款“一站式”办理,发放贷款134万元,带动就业21人;开设养老护理、中式面点、电工等五类技能培训班,培训380人,实现“培训—考证—就业”闭环。

数据显示,今年一季度,平罗县失业人员再就业734人,农村劳动力转移就业总收入8290.76万元,新增培育创业实体创造新岗位529个。

破解涉农主体融资瓶颈 支持五大特色产业发展 泾源县投放春耕类贷款6.2亿元

本报讯(记者 师越)4月16日,记者从泾源县金融监管支局获悉,为保障春耕备耕有序推进,该局引导辖内银行机构推出草畜贷、富农贷、“惠农e贷”等产品,采用活体抵押、土地经营权抵押、信用授信等方式破解涉农主体融资瓶颈。截至目前,泾源县已累计投放春耕类贷款6.2亿元,重点支持肉牛、菌菇、中药材、冷凉蔬菜、生态养殖五大特色产业。

“现在贷款不用跑网点、不用找担保,手机上点一点钱就到账了。”香水镇养殖户马户有奴通过手机银行线上申贷,仅用半天时间就获得20万元低息贷款,用于肉牛补栏和饲草储备。在黄花乡,宁夏博盛食用菌有限公司负责人正忙着调试菌棒生产线,公司刚刚获得200万元贷款支持。“贷款快速到账,让我们扩大生产、更新设备有了底气。”这家集团种研发、种植、加工、销售于一体的农业龙头企业,在金融支持下通过“公司+基地+农户”模式带动周边农户参与菌菇种植,让更多农民在家门口吃上了“产业饭”。

“我们引导金融机构聚焦粮食安全、特色产业、农资供应、农机服务等重点领域,将服务窗口前移至田间地头,借助大数据授信模型,让数据跑路代替农民跑腿,农户凭信用、活体资产也能便捷获贷。”泾源县金融监管支局相关负责人介绍。同时,保险机构全方位摸排春耕备耕保险需求,加强对倒春寒、晚霜冻等气象灾害的预警监测,对低温雨雪冰冻天气受灾农户开通绿色通道。截至目前,泾源县已为农业保险提供风险保障2亿元,累计赔付支出超90万元。

吊干杏结出“致富果” 同心县特色林果业赋能乡村振兴

本报讯(记者 张晓慧)4月15日,同心县兴隆乡新村吊干杏林春意盎然,乡林业工作站工作人员正开展果树修剪、剪口涂愈合剂等管护作业。依托本地日照充足、昼夜温差大的自然禀赋,在闽宁协作结对帮扶助力下,兴隆乡深植吊干杏特色林果产业,走出“产业帮扶+农户增收”双向致富路。

“我2013年从新疆引进400棵树苗,开始种植吊干杏,一路坚持下来真不容易。”田林是当地吊干杏种植的先行者。去年,他的杏园收入突破50万元,成为产业增收示范样板。

为做大做强特色产业,兴隆乡创新推行“企业集中代管+农户庭院种植”双发展模式,累计投入闽宁协作资金583万元,引进栽植吊干杏树苗7.6万余株。企业连片规模化种植苗木成活率稳定保持在90%以上,同时,免费发放树苗引导农户房前屋后庭院种植,让闲置家园变身增收果园。

目前,吊干杏产业已在同心县遍地开花,全县种植规模达4800亩。今年,同心县将依托庭院种植项目,在8个乡镇打造吊干杏种植示范村,持续扩大特色林果产业版图。小小吊干杏已成为当地巩固脱贫攻坚成果、赋能乡村振兴的强劲引擎。

银川举办巾帼劳模工匠宣讲活动

本报讯(记者 陈郁)4月16日,由自治区总工会主办、银川市总工会承办的“奋进十五·巾帼建功”2026年全区巾帼劳模工匠宣讲活动,在银川市工人文化宫职工剧场举办。银川市300余名女职工代表齐聚一堂,聆听劳模心声,感悟榜样力量。

全国劳动模范杨彦峰,坚守公交车驾驶员岗位23年,以“干一行、爱一行、钻一行、精一行”的执着坚守,用安全行驶的每一公里、贴心周到的每一次服务,诠释了新时代女职工的奋进与坚守;自治区劳动模范丁国梅,以青春之我、奋斗之我,在岗位上勇挑重担、奋勇争先,用实际行动诠释新时代青年女性的责任与担当;塞上工匠荆哲,深耕电力行业多年,以匠心践初心,以专业守使命,在平凡的岗位上精益求精、攻坚克难,用精湛的技能守护电网安全、点亮万家灯火,践行着“巾帼工匠”的责任与使命;塞上工匠王晓雨,深耕乳业质量管理领域,以严谨细致的态度、专业过硬的能力,严把食品安全每一道关口,深耕细研,精益求精,为宁夏乳业高质量发展注入巾帼智慧,贡献巾帼力量。

4位巾帼劳模工匠分享自己的奋斗历程,用真实的故事、真挚的情感、务实的感悟,传递榜样力量、诠释劳模精神。聆听宣讲的女职工深受触动、倍感振奋,纷纷表示以劳模为标杆,深学细悟劳模精神、劳动精神、工匠精神,将榜样力量转化为干事创业的实际行动。



宁报微评

让群众站上文化舞台『C位』

赵慧

拿起锄头是劳动能手,放下锄头是文艺骨干。在石嘴山市惠农区,有40多支由村民、居民自发组成的文艺队伍,当地人亲切地称之为“自乐班”。他们用歌声与舞步丰富日常生活,通过自编自演的节目传递文明新风,为乡村振兴注入鲜活的文化动力。

从安居乐业,从物质富裕到精神丰盈,透过惠农区“自乐班”,我们看到的是文明新风的拔节生长,是精神富足的生动图景。这些扎根基层的文艺爱好者,将田间的汗水、生活的喜悦以及对家乡的热爱,融入每一句歌词、每一个节拍,昔日闲散的无聊时光在歌声中化作排练演出的满腔热忱,相对闭塞的视野在舞台上变得更为开阔自信,曾经的陌生人也在自下而上的参与中凝聚成守望相助的共同体,为文明新风的培育筑起了情感根基。大家唱在一起、跳在一起、乐在一起,心越靠越近,那些带着泥土味的旋律、沾着生活露珠的舞步,也成为群众的精神家园、移风易俗的载体、基层治理的纽带。

更令人欣喜的是,这些“草根明星”的舞台不止于家门口。他们频频亮相各类大赛,甚至走向全国捧回奖杯,把生活的甘甜滋味、城乡文明的崭新风貌传到更远的地方,激励更多人奋发向上。

文化的根基在基层、在群众。培育文明新风尚、厚植精神土壤,必须紧紧依靠群众这个主角,让蕴藏于民间的文化创造力充分涌流。政府要做的,就是搭好舞台,提供必要的支持,让群众站上文化舞台“C位”,鼓励他们用身边事感染身边人,真正形成“群众演、群众看、群众享”的良性循环。当越来越多的“草根明星”登上群众文艺舞台,当泥土的芬芳与时代的旋律产生共鸣,文化浸润便拥有了源源不断、最为持久的深厚力量。