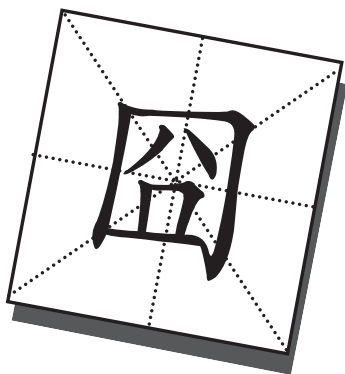


2012消费周刊热词盘点——



“囧”被形容为“21世纪最流行的一个汉字”它的本义为“光明”。但目前成为网络聊天、论坛、博客中使用最频繁的字之一,被赋予“尴尬、郁闷”等意义。

2012年,咸宁消费市场蓬勃发展的同时,一些本土品牌、产业也面临着亟待突破的窘境。



口记者 徐浪

本地特产——养在深闺人待识

咸宁特有的气候和水土孕育了一大批独具特色的农产品,拥有好品质、好品牌的咸宁农产品却一直“藏在深闺人未识”。

为了让我市更多的农产品走出湖北,走向全国,甚至进军世界市场,在相关部门带领下,本地农产品积极“走出去”,集体亮相首都。2012年3月6—8日,在北京新发地农产品批发市场举办的“2012湖北农产品进京赶集”活动上,嘉鱼的鱼丸、咸宁的桂花等农产品受到了北京市民的一致赞赏,9家企业带回3500万元订单。

成绩让人欣喜的同时,也引发深思:在整个咸宁,走出去的仅仅是少数,更多的产品局限在小的圈子里,发展受困。

对此,有业内人士认为,我市特色农产品要在创新上下功夫,延伸产业链,深加工提高附加值;要在包装上做文章,不仅要销售产品,还要推出文化;要在扩大生产规模的基础上,舍得广告投入。

此外,资金困难的企业可以选择与资金充裕的企业联手打造咸宁农产品,把本地特产资源与外地优势资源相结合,将是我市农产品一个又好又快的发展道路。

咸宁地产酒——酒香也怕巷子深

咸宁地产酒有着悠久的历史 and 巨大的市场潜力,但对于本地酒而言,目前存在企业小而散、缺乏品牌、资金不足、销售模式落后等问题。

目前,全市每年的酒类销售额在一亿元以上,但咸宁地产酒所占的份额不到10%。2012年7月11日,我市40余位酒类行业负责人齐聚通山九宫山,共同探讨我市地产酒发展遇到的问题。

业内人士建议,对地产酒而言,最重要的就是提升本地酒的质量;其次,与企业联姻,主动谋求与一线白酒品牌合作,学习先进技术、先进销售模式;同时,还应该加大市场投入,立足自身产品质量制定产品推广计划,大力引进人才,产品定价要准确,酒企要学习现代化营销经营模式。

本地旅游业——淡旺两季较明显

咸宁作为全国四个旅游标准化城市之一,旅游特色十分突出。温泉产业作为旅游产业重要支柱,因其特殊性导致本地旅游市场淡旺季明显。

针对这一问题,相关人士表示,旅游淡旺季的存在说明旅游产品延伸不够,有待深挖。我市旅游部门相关负责人称,市旅

游部门除了带头对外宣传外,正在积极筹划咸宁“十二泉”的深度挖掘工作,将通过对温泉文化的深度开发,来增强温泉企业的生命力。同时,旅行社和景区应该加强合作,互相配合支持,双方拿出实力和诚意签订协议,以期获得多赢。

本地农产品——难进本地大超市

上超市买菜如今成为很多市民的习惯,尤其是超市的绿色有机蔬菜、农产品,越来越受到崇尚健康饮食的市民青睐,农产品占超市销售额的比重越来越大。然而,细心的市民不难发现,众多的农产品多来自外地,本地品牌农产品占据地利优势,却难觅踪影。

本地农产品企业虽多,但大多数规模偏小、偏散,缺少品牌和相应的加工、质量检测手段,在品牌的推广上也比较弱。另外,因为经营分散,产品单一加上货源不稳定,仅嘉鱼蔬菜、崇阳野猪肉等少数地产品牌企业打入大型连锁超市,其他本地农产品大多难进超市,在全国叫得响的品牌也极少。

市农业局相关负责人表示,本地农产品的发展关键在于农产品的质量,要能保证品质、保证食品安全、保证特色才有更强的竞争力。此外,要充分抓住政府部门提供的机会,近几年市农业局积极联合相关单位为大型农产品生产户、生产企业打造平台。

市商务局一位负责人表示,咸宁市农产品目前的境遇给农产品生产企业带来启发:品牌农产品企业需要强强联合,建立几家大的联合营销公司或专业合作组织,把各自的蔬菜、水果、水产等“拳头产品”联合起来,形成规模较大的供货系统。这样,超市容易与跟一家或几家联营公司建立长期供货网络,这是本地农产品发展的一个方向。

咸宁市房产网

<http://www.xnsfc.com>

咸宁楼盘最全面、最权威的信息、资讯、动态发布

平台、买房、卖房、租房、看房、问房、楼盘展示

房产知识、二手房交易就来咸宁市房产网。

新房

咸宁房地产 全部 温泉 咸安 赤壁 嘉鱼 通山 通城 阳新

天浩国际城

均价: 3050.00元/m²

状态: 正在销售

区域: [温泉][问房]

均价: 100.00元/m²

状态: 正在销售

区域: [温泉][问房]

均价: 3200.00元/m²

状态: 正在销售

区域: [温泉][问房]

均价: 3080.00元/m²

状态: 正在销售

区域: [温泉][问房]

均价: 不详

状态: 正在销售

区域: [温泉][问房]