

曹乃军：破局中国白酒产业

2023年中国白酒行业陷入困局，酒企最高跌幅甚至超过30%。曹乃军作为白酒行业的一名新军，整合自己的上下游资源，打造了一个适用于塑造白酒品牌的全产业链模式，用自己独有的破局思维带领中国白酒市场走出困境，给了行业无限的发展可能。

开拓白酒新航道

曹乃军的偶像乔布斯说过，具有破局思维的人，才是应该值得尊敬的。曹乃军进入“白酒”行业可谓“破局之举”。因为疫情，以前的食品行业陷入困境，曹乃军经过详尽调研，决定进入白酒行业。

多年来，打造属于自己的白酒品牌一直是曹乃军的梦想。他整合了自己的资源后，坚定地选择了川酒集团作为起步的合作伙伴。川酒集团位于中国白酒金三角腹地的泸州，曾被联合国教科文组织及粮农组织誉为“在地球同纬度上最适合酿造优质纯正蒸馏白酒的地区”。正是泸州这个地方，养育了中国最好的“白酒”产业。曹乃军相信，在这样的前提下，自己的白酒品牌从“出生”就带有“优质基因”。

他打造的第一款酒是川凤酒。这款酒从起名阶段开始，就会优先考虑客户画像以及产品想要传达的风格特点。那段时间他睡不着吃不下，每天都在与人交流寻找灵感。进入设计阶段后，他几乎走遍了所有中国所有的白酒设计公司，与他们的设计总监进行交流，只为找到与自己“灵魂契合”的人。有一次，他为了见一个设计师，连夜飞到深圳，甚至躺在机场的椅子上足足等了设计师四五个小时。

深圳之行，曹乃军收获满满。他把自己的设计理念与设计师进行沟通。在短短的一个小时之内，曹乃军就确定了，这就是他要找的设计师。因为对方能完全理解曹乃军的所思所想，并付诸实施。

设计师确定后，他又找了给苹果手机做包装的公司来做酒的包装，找了给香奈儿5号香水做瓶盖的企业打造自己的酒瓶盖，找了给五粮液做瓶子的公司做自己第一款酒的酒瓶。

他在充分考察了市场的需求、文化的传承以及自己的资源优势、团队助力、市场竞争和推广宣传等综合因素后，他的第一款酒“川凤酒”的雏形已经呼之欲出。为了确保酒品的质量，他甚至找到了几位工程院院士和国内著名的酒水大师，根据他的要求进行调配。

曹乃军亲自上阵进行尝试，等他说这酒不错的时候，再进行酒品封样保存。同时，他还亲自在生产环节严格把控质量。他说，生产环节是对川凤酒品牌品质的核心考验，也是他多年来坚持做品牌的初心。

酒品打造完成后，曹乃军优化了川凤酒的产品结构和营销策略，他坚持多元化的尝试，借助线上线下多种渠道去提升品牌知名度和影响力。川凤酒一炮而红。

破局中国白酒产业

经历一款市场“爆火”的白酒品牌打造，让曹乃军在中国白酒市场“声名鹊起”。他说迄今为止自己遇到的最大困难就是开拓市场和打破市场固有的竞争格局。他很明白：新品牌想要在品牌众多的大环境下崭露头角非常难。于是他带领团队开始在产品的特色和品质方面投入更多的精力，深入钻研酿酒工艺，并与专家级酿酒团队进行合作，从原料精致选取，到发酵、蒸馏等各个流程等进行精细监管，以确保每道工序达到零差错，并保证流向市场的每一瓶酒都符合高品质和高标准。他说品质这方面打磨好了，有了立足的根本。因为在白酒这条产业链上，核心还是酒体品质。

曹乃军的第二难，最主要表现在渠道上，许多经销商喜欢曹乃军的酒，想卖又担心新的品牌风险大，所以很纠结。铺货难，成了曹乃军最大的“心病”。曹乃军说这种情况下，他的团队没有放弃，他们用良好的沟通技巧和人品去做铺路石，向经销商输出品牌的概念，并承诺部分让利给经销商。在打动经销商后，曹乃军开始调动年轻人最喜闻乐见的渠道：社交媒体。

为此，曹乃军专门建立了一支活跃的社媒队伍，利用社媒直播间去进行直播带货，以撬动年轻人特有的活跃渠道。没想到，这一“围魏救赵”的策略，没多久就盘活了整个市场。社交媒体的渠道打通后，传统渠道也就水到渠成了。为此，他又布局了传统的电商销售平台。

曹乃军的策略非常成功，如今线上



曹乃军先生

线下已经形成了互补之势。渠道打开后，他的白酒产品也开始走向了国际。2024年，曹乃军带着他设计的翠台酒，一举获得了由美国国际奖项协会主办的缪斯设计金奖。这是一个素有“设计界奥斯卡”之称的奖项，在设计师圈内影响力极大。除此之外，他还带着自己设计的酒，获得了“全球四大设计奖”之一的德国IF大奖。最近，他又带着自己设计的酒类作品，报名了与IF大奖齐名的德国红点奖的评选，也期待在不久的将来，得到红点奖的奖项。

从布局整个白酒的全产业链，到如今屡次获得国内外大奖，曹乃军让中国传统白酒生产商大开了眼界。他正以一己之力改变传统的白酒领域生产商的经营思路，促使整个行业也在不断突破原有思路，走到新时代的发展方向上来。

如今，曹乃军的企业早已顺利成为中国酒业协会的理事、中国酒业流通协会的理事和中国食品药品安全促进会的理事。这标志着曹乃军所带领的团队在自己的领域里做出的成绩与贡献获得了行业的认可，也让曹乃军对将来在中国白酒领域的发展更加充满了信心。相信在不久的将来，他会带着自己的产品进军国际市场。

(阿江文/图)

社会服务是一个以实践为本的专业及学术领域，是促进社会改变和发展，提高社会凝聚力的一门学科。作为南宁市彩虹社会工作服务中心创始人，邱燊娇深耕社会服务领域十余载，从农村留守、困境儿童关爱保护项目到流浪乞讨人员救助项目，再到城乡社区营造项目，行走在公益之路上，她始终坚定这样一个信念：只有深耕才能生根，公益事业也才能得到可持续发展。

2014年，邱燊娇创办了南宁市彩虹社会工作服务中心(以下简称：彩虹社工)。在不断地摸索中，她渐渐认识到社会工作是一种对于专业性、实操性要求很强的职业，它需要的不仅仅是热爱，还需要拥有强大的知识储备和专业技能。于是邱燊娇决定将社工人才培养与机构特色服务一起抓。一是积极回应服务领域及社工所需，制定相关培训计划，有效扩充社工专业知识储备，提升服务技巧。二是不断增加机构特色服务。随着社区活跃度的提高，越来越多的企业和社会爱心人士主动联系到彩虹社工，希望能够通过彩虹社工平台，组建公益联盟，实现资源共享。

在邱燊娇的领导下，彩虹社工秉持“以人为本、务实创新、协力同行”价值理念，大力培养本土社工人才，为老年人、妇女、儿童与青少年、残疾人、流浪乞讨人员等弱势社群提供困难帮扶、发展提升等全方位服务，组织实施开展了城乡互助游学、青少年暑期夏令营、乡村社区营造、居民参与社区治理等多个特色服务项目。在不断尝试新项目的同时，彩虹社工也在进一步完善服务机制，取得了令人瞩目的工作成绩，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了越来越多的肯定。2021年11月，彩虹社工被南宁市民政局评为5A等级社会组织。这一荣誉不仅是对彩虹社工所有工作人员辛勤付出的肯定，更是对彩虹社工服务质量和专业水平的高度认可。

除了领导彩虹社工开展日常工作，邱燊娇还意识到社会工作服务也面临着数字化转型的机遇与挑战。例如，借助数字化技术可以协助社工完成一些重复性、烦琐的任务，使社工有更多的时间和精力关注服务对象的个性化需求。同时，数字化技术也能在某些程度上替代社工进行24小时的服务，提高服务的覆盖面和及时性。于是，邱燊娇开始深度挖掘社区问题和需求，从社区的教育、服务、文化、保障等功能出发，研发出了一系列技术成果，实现了对服务需求的快速响应和对资源的精准匹配。

以邱燊娇研发的基于大数据技术的精准救助服务系统为例，该系统依托大数据技术，通过数据治理、匹配算法模型、用户画像等手段，不但能实现主动预警和可视化管理，高效识别“社会救助对象”，还能以数字化手段赋能精准救助全流程，进而实现从“人找政策”向“政策找人”的转变。该系统在正式投入使用后，不仅为社工服务人员提供了直观和可视化的数据支持，确保民生基本保障的全面覆盖、精准对接和有效维护，也推动社会救助事业的高质量发展，使得救助过程更加透明化，让受益群众感受到更多温暖与关怀。

十余年成长与磨砺，邱燊娇收获了来自被救助者与行业的满满认可。在她看来，社会服务行业依然还在初期发展阶段，还有很多专业议题、社会议题等待着从业者去探索、去实践。下一个十年，她期待自己能继续深化专业知识技能，积极参与到行业发展的方方面面，努力做到个人的提升与行业的发展同频共振，推动社会服务行业高质量发展。(黎微)

邱燊娇：坚守初心十余载，与社会服务行业共成长

以技术创新，领航高亮度工程投影与物联网技术融合新征程

——记北京安恒伟业系统工程有限公司产品研发总监苏亮

走进现代化的科技展厅，绚丽的投影画面、智能的交互体验让人目不暇接。而这背后，是多媒体投影显示控制应用技术与物联网应用技术的完美融合。在这个充满创新与挑战的领域，有一位关键人物功不可没，他就是北京安恒伟业系统工程有限公司的产品研发总监苏亮。在科技飞速发展的浪潮中，苏亮宛如一位勇敢的弄潮儿，凭借卓越的技术研发和创新能力，不仅为公司的发展注入了强劲动力，还在行业内发挥着引领变革的关键作用，深刻地影响着行业的发展走向。

突破边界，开拓技术前沿

在专利研发领域，苏亮成果显著。他拥有的三项发明专利，每一项都精准直击行业痛点。两路控制器和分体式空调集中控制方法装置和系统专利，同样凭借创新性的设计，优化了设备控制流程，提升了能源利用效率，推动了行业技术的革新。

七项实用新型专利则凸显了苏亮对户外投影设备细节的极致追求。全密闭式防护箱针对户外恶劣环境设计，其特殊的密封结构和材质，能有效阻挡风沙、雨水、湿气等侵蚀，极大延长了高

价值高亮度工程投影设备的使用寿命。全密闭式户外投影机智能温控系统更是一大亮点，它借助高效的冷却技术和先进的控制算法，实时监测并智能调节投影机工作温度，确保设备在高温、低温、高湿度等极端工况下都能稳定运行，保证了投影画质的稳定性和设备的耐用性，为户外投影技术的广泛应用消除了一大障碍。

软件著作权方面，苏亮主导研发了《户外箱体智能控制系统 V1.0》《户外投影机控制系统 V4.1.0》，实现了对户外投影箱体的可视化管理，可远程监控箱体状态、调节参数，提高了运维效率。而《CRM客户管理系统 V2.0》更是基于公司多年业务实践的创新成果，它将原本烦琐的手工记录工作转变为高效的私有云全流程信息管理体系。通过整合产品库管理、人员信息管理、项目流程管理等多个模块，实现了数据的实时共享和业务流程的无缝对接，不仅大幅提升了公司内部的协作效率，还通过精准的客户画像和个性化服务，显著增强了客户满意度，为公司的数字化转型和业务拓展立下汗马功劳。

驱动转型，提升企业竞争力

2016年，苏亮开始担任北京安恒伟业系统

工程有限公司产品研发总监，自此开启了推动公司业务转型的关键征程。他深知，在竞争激烈的市场环境中，企业必须不断创新，才能站稳脚跟、谋求发展。

苏亮积极整合北京安恒伟业系统工程有限公司旗下北京安恒数通信息技术有限公司和北京赛易科信息技术有限公司的技术力量，发挥各方优势，精心规划产品研发路线。在他的带领下，公司成功推出SECO品牌自有产品和系统，实现了从单纯产品服务销售模式向一体化技术型公司的转型。SECO品牌产品涵盖多种类型，从智能配电系统、户外高亮度工程投影机防护箱及防护基站系统到户外投影多媒体亮化及大型展览展示厅设备设施综合管理控制系统，每一款都融入了先进技术和创新理念，专为高端高亮度工程投影机打造，能满足不同场景下的多样化需求。这些产品凭借卓越的性能和创新的功能，迅速在市场上赢得认可，不仅拓宽了公司的业务领域，还为公司带来了丰厚的利润，成为公司可持续发展的重要支撑。

引领变革，推动行业创新发展

苏亮大力倡导并践行跨界融合理念，将物

联网技术深度融入多媒体投影显示领域。他带领团队开发的“户外投影多媒体亮化及大型展览展示厅设备设施综合管理控制系统”，融合霍尼韦尔(Honeywell)Tridium的Niagara物联网技术平台，实现了投影机设备、全密闭式IP65防护等级户外投影防护箱及防护基站设备、智能配电设备的远程监控、智能运维和故障预警。这一创新成果不仅提升了设备的智能化管理水平和运行效率，还为行业内其他企业提供了可借鉴的发展思路，推动了整个户外投影行业向智能化、高效化方向迈进。

苏亮用自己的实际行动，在公司发展和行业进步的道路上留下了坚实的脚印。他的技术创新成果不仅为所在公司带来了显著的经济效益和市场竞争力的提升，更为整个行业指明了发展方向。在未来的技术创新征程中，相信苏亮将继续发挥引领作用，不断探索投影显示技术与物联网技术融合的更多可能性，为行业创造更多价值，助力行业迈向更高的发展阶段。(赵文)