

## 河南省君品圆贸易有限公司 以品质赢口碑 用服务暖人心

在竞争激烈的贸易领域,河南省君品圆贸易有限公司宛如一颗璀璨的明星,凭借着卓越的品质和贴心的服务,在行业中脱颖而出。对此,该公司董事长薛小包总结了一句话:“品质是核心,服务是关键。”

河南省君品圆贸易有限公司旗下有多个子公司,主要从事酒类经营、食品经营、化工产品生产和销售,其中,酒类产品主要以中、高端名优白酒为主,目前销售有习酒、汾酒、剑南春、茅台、五粮液等各类名酒品。

薛小包认为,一个品牌的成功从以下几点可以看出:产品定位、酒水品质、文化赋能、营销团队,既要具有得天独厚的文化内涵,也要满足成功企业家消费的所有想象,做到真正成为客户买得起、喝得起、送得起的优质产品。

该公司始终坚守对品质的严格

要求,从源头抓起,精心挑选每一个合作伙伴,确保所采购的商品均符合高质量标准。并在整个经营过程中引入了先进的管理体系,对每一个环节进行严格把控。这种对品质的执着追求,使得该公司的产品在市场上备受青睐,赢得了客户的高度认可和信赖。

然而,仅有高品质的产品还远不够。在该公司看来,优质的服务同样是企业发展的关键。该公司深知,客户的需求是多样化和个性化的,因此,公司始终以客户为中心,用心倾听客户的声音,为客户提供全方位、个性化的服务。无论是售前的咨询与沟通,售中的专业指导与协助,还是售后的跟踪与反馈,该公司都力求做到尽善尽美。该公司的服务团队始终保持着高度的敬业精神和专业素养,以热情、耐心、细致的态度对待每一位客户,让客户在享受高品质产品

的同时,也能感受到无微不至的关怀和温暖。

正是凭借着对品质的不懈追求和对服务的精心打造,河南省君品圆贸易有限公司在行业中树立了良好的口碑,成为了众多客户首选的合作伙伴。他们用实际行动诠释了“以品质赢口碑,用服务暖人心”的经营理念,为行业的发展树立了新的标杆。

据介绍,该公司酒类业务方面,主要代理了君品习酒、习酒喜宴、窖藏系列、金钻系列、圆习酒等习酒系列,青花30年、青花20年、老白汾、玻汾等汾酒系列。该公司专注白酒行业多年,从起初的销售额300万元,到后来的5000万元,再到现在3亿元的体量,得益于过硬的产品质量和优质的营销和服务。

该公司在发展过程中不忘初心,勇担社会责任。2021年,在抗



洪抢险及灾后重建工作中表现突出,薛小包被评为“优秀共产党员”。除此之外,在疫情期间,该公司也一直以集体的名义,向各疫情站点、乡卫生院、电视台等进行捐助,奉献出自己的一分爱心。

**地址:**焦作市新安路太极景润北门贵州习酒体验馆

**电话:** (0391) 7827777、15346159999 **本报记者**

**上图** 河南省君品圆贸易有限公司销售的汾酒青花20年。

(本报资料照片)

## 沁园春:二十年的寻味之旅

本报记者 陈东明

行,王军笑称完全是个意外。

当年,专注于装修行业、在博爱当地干的风生水起的王军,因为朋友的关系,不经意间接手了一家酒店。也许是本身骨子里对美食和地方传统文化的喜爱,酒店一个个热烘烘的灶台,一道道的美味佳肴,人来人往的食客和满足的笑容,这些都让王军深深迷恋,遂放弃了正红火的装修业务,一头扎进了餐饮业。

“酒店的装潢是我自己设计的,大厨是我从市里知名大酒店请来的。”王军说。当年,1000多平方米、名为“沁园”的大酒店一开业,便以其精美的装潢和美味的菜品成为当时博爱县餐饮界的标杆。

2004年年初,生意红火、干劲十足的王军决定大干一场,随即在博爱县城最繁华的蓼城路建设了一座7000多平方米的大酒店,并借用了一个与本地传统文化有关的词牌为酒店命名——沁园春大酒店。

该酒店包含了住宿和婚宴,在保留传统经典菜肴的同时,王军还通过挖掘整理推出了当地传统宴席——水席。优越的地理位置和精美的装潢设计、优质的服务和脍炙人口的地方传统美味,使得该酒店迅速成为博爱当地的一个地标。

俗话说:机缘总是给予有准备的人。

在经营期间,出于对地方传统文化的热爱,王军花费了大量时间不断去挖掘整理当地民间文化和餐饮菜品,而这也为其随后的一段机缘埋下了伏笔。

2014年,在一场有关兰州牛肉面源自博爱苏寨的系列挖掘报道中,作为主要参与者的王军与远在兰州的牛肉面创始人陈维精第六代孙陈九如,相隔千里却紧紧连在了一起。

经过多次沟通交流后,陈九如回到家乡,并根据家传秘方再现了200多年前牛肉面的味道,独特鲜美的味道深深吸引了王军。而在随后的交往中,陈九如也被王军执着于挖掘传统文化的精神和对餐饮发展的独特见解深深感动,随即决定将家传牛肉面制作秘方无偿贡献给家乡,并交由沁园春大酒店使用,使得这碗牛肉面时隔200多年后再现焦作。

在陈九如老先生的亲自指导下,2014年,沁园春大酒店首先在博爱正式推出了苏寨陈家牛肉面、陈家白卤肘子等众多陈氏家传美味,很快受到了关注和欢迎。经《焦作日报》《焦作晚报》等媒体报道后,许多外地食客也专程开车到沁园春大酒店品尝这碗面,感受这道200多年后再现的美味。

而在随后的3年间,70多岁的

陈九如不仅长年待在博爱亲自指导重现陈家技艺,还利用业余时间整理了几十万字的有关陈家秘传下来的美食制作技艺和相关餐饮文化。而这也更加充实了沁园春大酒店在打造地方特色餐饮文化品牌方面的内涵,增强了企业寻味之旅的信心。

2017年,经过精心准备,牛肉面经营历史上最早的知名品牌——马家大爷牛肉面正式在焦作推出,这个被沁园春大酒店倾力打造的连锁加盟品牌迅速在焦作市区掀起一股热潮。本地和外地食客纷纷探店品尝,众多自媒体纷纷前来打卡。

如今,沁园春大酒店不仅在焦作市区连开了5家分店,还进军快消品市场,推出牛肉面方便装食品1代、2代、3代。

同时,经过不断地挖掘、深耕、整合、筹划和研发,沁园春大酒店还开始了下一个地方特色品牌“清化街”的整体推进工作。不久的将来,“清化街”相关产品和店面将不断展现在美食爱好者面前,并成为沁园春大酒店三步走的又一重要举措,成为焦作又一张具有独特怀川味道的文旅名片。

**左上图** 沁园春大酒店成立10周年庆典现场。

本报记者 陈东明 摄

2004年,焦作市餐饮与住宿行业协会成立(以下简称市餐住协会),同一年,博爱县一家独具特色的餐饮店也正式开门营业。20年间,这家店从一个初涉餐饮行业的新兵逐步发展成为焦作市一家独具地方特色的知名餐饮企业,从当初的1家店发展到如今1家总店和5家分店的规模,一路斩获国家、省、市多项行业奖项,成为焦作市餐饮界挖掘弘扬地方文化和美食的领军企业,是焦作一张靓丽的名片。

“今年是市餐住协会成立20周年,也是我们沁园春大酒店成立20周年,真是双喜临门!”日前,记者在采访沁园春大酒店董事长王军时,意外得知该酒店建店时间与市餐住协会同一年成立。

说起当时如何从事餐饮这一