

# 喜报 | 热烈祝贺山东海鼎猪料母、教、保、浓单月销量超 10000 吨!



截至 2020 年 6 月 30 日, 山东海鼎猪料母、教、保、浓单月销量突破 10000 吨。这是山东海鼎猪料业务发展的阶段性里程碑, 更是一个全新的起点。

## 科技型企业再升级

山东海鼎农牧有限公司(海大集团山东大区)是由广东海大集团(股票代码:002311)于 2012 年投资创建, 主营饲料, 兼顾养殖。目前, 海大集团饲料销量居全国前三、全球前十。

“没有研发的企业是没有未来的, 我们重视技术, 就是我们能够领先行业快速发展的基础。”海大集团董事长薛华指出。迄今为止, 海大已在广州、武汉和越南, 建立三大研发中心, 10 余个总面积达 3000 亩的中试研发基地, 累计投入 20 亿元产品研发资金, 持续的研发投入保障了技术的可持续进步。海大研究院猪料技术研究所所长赵小刚博士近期谈到, 海大将持续投入研发具有提高免疫力、抗病力的动保、饲料产品。当前海大有分布全国各地的猪料试验场地 30 多个, 硕士 30 多人, 博士 11 人专门从事猪料新产品的开发, 这是国内行业内绝无仅有的。

山东海鼎实现了电脑自动配料系统与海大研究院网络联结, 猪料研发专家团队配方参数直接传输至生产线, 生产中的各项数据同时实时回传至集团饲料技术大数据中心, 通过技术信息共享, 对生产过程进行全程品质管控, 实现了科技型企业的新跨越。

## 品控型企业再升级

山东海鼎现代化的生产设备再升级, 夯实猪料质量。公司拥有国内最先进的教保料生产工厂, 涵盖玉米膨化、大豆膨化、原料膨化、超微粉碎、色选等顶尖工艺要求。车间二次清理除杂, 选用法斯特公司双层圆筒初清筛。选用国内先进的专用复式比重清选机, 能有效去除玉米等原料的霉变瘪籽、黄曲霉病颗粒, 筛选净度可达 99.5%。乳猪料(二次制粒)制粒机采用国内最成熟机型 420TW, 配备国内最领先的 3 层调质设备。乳猪料膨胀器, 采用国内最

先进玉米专用膨化机, 配备单层调质—保质器。生产出来的产品与其他厂家同类产品对比, 糊化度提高 30-40%, 采食量提高 15-20%, 转化率提高 8-15%。

山东海鼎生产管理体系持续升级, 提升产品品质。海鼎的猪料品控首先从把好原料质量关入手, 选取最优质的东北玉米生产猪料; 对所有的原料供货商进行严格考察, 优中选优, 保证原料稳定、产品稳定; 原料到厂后, 须经过化验室层层把关; 所有原料都制定了库存周转时限; 每一项生产工艺参数都经过严格论证、实证, 生产部门严格按照工艺参数执行, 不跑偏; 流程清理不到位坚决返工。海鼎的猪料品控就像是超级警察, 捍卫了猪料的品质, 赢得了市场尊严。

科研人员进行交流生产设备和生产管理体系的“双升级”, 必将实现海鼎猪料品质的提升, 保障公司成为生产设备最优良、加工工艺最先进、生产性能最大的高端母、教、保、浓生产企业。

## 产品品质至上型企业再升级

海大集团强大的研发实力, 成就了海鼎公司强大的产品力, 加之“产品+服务”的“海鼎式”市场营销模式, 让越来越多的养殖户获得了最好的产品体验, 走上了致富路。

“海鼎料等五家饲料的数据对比, 结果一目了然”——山东省济宁市泗水县养殖户相老板。相老板起初也不知道谁家的料好, 就找了五家保育料同时做对比(事前分别对其进行了编号), 一号料日增重 1.7 斤; 二号料日增重 1.5 斤; 三号料日增重 1.8 斤; 四号料日增重 1.9 斤; 五号海鼎料日增重 2.13 斤, 效果高下立见, 相老板便确定使用海鼎料。

“海鼎料, 10 天内长了 16 斤, 我彻底服了”——江苏省徐州市铜山区柳泉镇养殖户张老板。他按海鼎 8890 饲料套餐对 200 余头断奶仔猪饲喂小保育宝宝时, 亲自从中选了一窝 12 头的仔猪作样本, 称后的初重平均为 31 斤, 每天亲自饲喂, 10 天后, 称后末重平均为 47 斤, 10 天内长了 16 斤, 张老板对海鼎产品彻底信服了。

“海鼎料好不好, 我最有发言权”——山东省滨州市惠民县养殖户王老板。王老板对海鼎料效有深刻的体会, “对于哺乳母猪料来说, 母猪奶水好, 发情快; 对于妊娠母猪料来说, 母猪产仔率高, 由原来的 12 头增长到 14 头; 小猪采食量大, 到后期出栏 260 ~ 270 斤左右也不起膘……”

王老板感刚刚新盖猪场, 扩大规模, 他充满信心的“海鼎客户说”只是成千上万海鼎客户养殖致富的缩影, 这背后, 是海鼎产品和服务给他们提供了信心。



## 服务营销型企业再升级

山东海鼎秉承海大集团“科技兴农, 改变农村现状”的使命, 近年, 更是在提供优质产品的基础上实现“销售+服务”的新模式, 相关来自市场的实证案例频传:

服务是客户的效益, 让客户成为海鼎料的追随者——山东省日照市莒县海鼎饲料经销商秦嗣华案例。秦嗣华说, 海鼎“服务至上”的经营理念与他的工作理念相契合, 会与海鼎一直合作下去。一有空, 他就会与海鼎公司的服务专家走访客户、提供养殖技术服务。现在, 秦嗣华虽然与海鼎合作仅有半年, 但饲料月销量最高已达 100 余吨, 新客户也在持续增加。

服务是养殖的保障, 让客户成为海鼎料的拥趸——山东省新泰市李老板案例。“与海鼎合作之后, 公司服务专家王老师一过来, 就指出我养殖的母猪的亚健康问题, 经其指导, 3 天后, 母猪的便秘得到改善; 5 天后死皮、泪斑得到改变; 几个月后, 各项指标提高了不少, 产仔数都在 14 头以上(成活), 提高了一倍。”在海鼎服务的保障下, 李老板现已全程使用海鼎料。

服务就是价值的增值, 让客户成为海鼎料的“铁粉”——江苏省连云港市丁老板案例。2019 年 8 月份, 丁老板发现自家部分猪出现了不明原因的发烧, 有两头已死亡, 便怀疑是不是得了非洲猪瘟, 海鼎公司得知后, 当即派人赶赴现场指导他进行了生物安全防控。最终, 海鼎服务帮助丁老板成功防控非瘟, 养殖事业现已顺利扩充至 20 头母猪、200 余头育肥猪的规模, 丁老板也成为海鼎料的忠实客户。

“服务是最好的营销, 营销须提供最优质的服务”, 山东海鼎的这一特色营销模式, 正让越来越多养殖界的朋友得到实惠。为客户提供最优质的产品、提供最有效的服务, 造福于养殖户。

海纳百川, 鼎立潮头。山东海鼎猪料母、教、保、浓单月销量逾万吨, 这是一个新起点、新征程, 公司将持续秉承海大集团“科技兴农, 改变中国农村现状”的担当和使命, 为广大养殖户提供优质的产品和贴心有效的服务, 让更多养殖户步入小康。

(山东海鼎猪料市场部供稿)