

汉口精武

“汉口精武”的前身，仅是蜗居汉口精武街的一个小熟食作坊，2002年“汉口精武”初具规模，成立了公司，并开了直营专卖店，每天鸭脖子的销售额数万元，尽管如此，“汉口精武”董事长涂国华先生当时仍是一个身兼多职的小老板。2003年，武汉市汉口精武食品工业园有限公司正式挂牌，涂国华先生凭借其独特的战略发展眼光，打起了超市的主意，同年，“汉口精武”产品进驻武汉主流大型连锁超市，并在武汉繁华商业中心开了第二家直营专卖店。

2004年，“汉口精武”在武汉农博会上亮相，尽管只有十来平方米的展台，但现场销售十分火爆，引起了政府部门、超市买手的关注。通过农博会的推介，“汉口精武”鸭脖敲开了市场大门。

“汉口精武”工业园的诞生标志着“汉口精武”工业化的开始。汉口精武工业园一期工程投产后，“汉口精武”公司与华中农业大学、武汉食品工业学院等高校建立起了合作关系，具备了科技创新、技术研发的坚实力量，并形成种鸭供应、饲料加工、农户养殖、屠宰加工和市场营销产业链条。“汉口精武”在成功推出真空包装的鸭脖及鸭系列产品后，完成了“汉口精武”鸭脖从散装卤菜到包装食品的转型。

2005年，“汉口精武”在武汉陆续开设了近20家汉口精武专卖店，初显规模效益，品牌效应日见成效。当时，汉口精武每开设一家专卖店都形成火爆销售场面，在武汉的大街小巷随处可见“啃”鸭脖的场景；同年，汉口精武为了提升品牌形象，在武汉主流卖场开展终端包装工作，设置形象柜、形象商亭等，包装产品销售形成供不应求的局面。

市场份额的持续攀升，使汉口精武已有的生产规模显得力不从心，2007年3月汉口精武工业园二期工程投产，生产日产量达60余吨，品种近60个，至此，“汉口精武”鸭产品形成系列化；同年，公司在黄陂区金涂湾

建成标准化商品肉鸭养殖示范基地，示范规模达到年出栏商品肉鸭30万只。汉口精武工业园二期建成后，汉口精武工业园成为武汉当时较大的熟食加工厂。

经过六城会检验，“汉口精武”特色产品已突破地域性饮食观念，其口感、味道都能被全国消费者普遍接受与喜爱，鉴于此汉口精武进军全国市场的号角正式吹响，公司在全国糖酒会上开始亮相。糖酒会上，来自全国各地的客户在与公司洽谈的过程中都有一个共性，那就是都看好汉口精武的鸭产业，对“汉口精武”产品的市场前景都表现地十分乐观，不少国际连锁零售机构以优惠政策主动要求引进“汉口精武”进场。和公司签订了经销合作协议的大多数客户在他们当地市场都是具有相当经济实力和渠道影响力的，正是因为这些有利条件，“汉口精武”在全国市场范围内的品牌影响力迅速得到传播，销售业绩再次得到提升。

目前，汉口精武集团旗下五个品牌拓展国内国外市场，集团公司连锁专卖店已发展到30余家，先后在北京、上海、深圳和西安成立了分公司，在香港成立了香港汉口精武国际贸易公司，产品已经在全国2万多家大型超市上柜，已进入各大商超系统，产品已在香港、澳门、澳洲、南美洲、中东和中西亚上市，产品畅销国内国际市场。为了进一步发展，集团公司根据国内国际市场需求，制定了国内国际市场营销战略规划，在湖北省内发展1000家汉口精武中央大厨房超市，将深度开发国内国际市场，加大开发直营专卖和特渠市场。公司为了谋求更大的发展，正在实行股份制改造，力争在三年内上市。

力争2015年汉口精武集团总收入将突破100个亿，带动1万农户发展水禽养殖业，每年为农民直接增加纯收入2个亿，利税达到15亿元，转移农民就业8万人，并带动全省饲料加工业、兽药制造业、包装印刷业、运输业、羽绒加工业和餐饮业等相关产业的发展，把汉口精武打造成为中国鸭业航母。

“千湖之省”将充分整合和利用各种资源，通过控股、参股、贴牌等方式，扩大公司经营范围及销售规模，力争通过8年的拼搏，实现千湖之省农产品加工总产值过千亿元的目标，打造湖北农副产品加工业航母。

本文链接：<https://dqcm.net/wenan/hkpw-235913.html>