

持續發展實力雄厚的戰略合作夥伴、與他們攜手並行、共創共贏，是本集團一貫的發展戰略。每一個新戰略合作關係的達成、每一步合作新進展，都會為集團帶來新的業務增長點。我們將持續向大眾提供集團戰略合作發展的動態更新，以便公司關注者和公眾股東及時瞭解本集團最新的業務發展狀況。

與碧桂園的戰略合作正式開展

2016年5月，本集團與全國十強地產開發商碧桂園達成合作協議，攜手向碧桂園各優質住宅社區的住戶提供5100西藏冰川礦泉水。本次合作主推的產品為本集團5100西藏冰川礦泉水系列的330毫升瓶裝水和10升家庭裝軟瓶水，冠以「碧桂園鳳凰優選」和「5100」聯合商標，集兩大集團的優勢和實力，先從廣東沿海地區的特選優質社區出發，計劃在2016年內讓全國二十多個省超過兩百多個的碧桂園優選住宅社區的用戶都能使用上5100西藏好水。



「鳳凰優選」是碧桂園集團計劃大力發展的新舉措，務求和國內優秀的食品供應商合作，向碧桂園旗下所開發物業的業主嚴選提供優質的糧、油、酒、水等日常必需品。而就像碧桂園在其宣傳海報裡所介紹的，「為什麼會推薦5100西藏冰川礦泉水？」——「今天的飲用水質，決定您和家人未來10年的體質。」「鳳凰優選」率先以您的家庭飲用水為起點，甄選世界級優質飲用水供應商——5100西藏冰川礦泉水，以獨家合作、聯標生產的優勢，為碧桂園業主提供最優惠的專屬價格，讓您的家庭飲用水輕輕鬆松健康換代。」



與中商惠民的戰略合作已得到落實

本集團與中商惠民的合作已進入實際執行階段。2016年2月至4月，雙方從簽署戰略合作協議到簽署購銷合同，再到具體負責人員工作人員的對接，合作開展得非常順利。本次合作主推的產品為本集團的新產品「格桑泉」天然水，中商惠民在其部分合作超市進行了「格桑泉」產品的銷售測試和市場調研，顧客反饋和試銷情況令人振奮。基於此，中商惠民決定將本集團的「格桑泉」產品作為其2016年的銷售重點，將投入更多店點加大力度進行強推。在不到一個月的時間裡，「格桑泉」產品已進駐到北京一萬餘家中商惠民合作商超便利店，下半年內將逐步覆蓋北京、天津、河南、遼寧、廣東、江蘇、山東、安徽、四川、湖北、上海、湖南、福建、浙江、河北等近二十個省的二十多萬個店點，並力爭在一年之內實現不低於3.5萬噸的銷量目標。



與中石油的合作順利開展

在中石油的合作上，五月份亦是銷售起步的重要里程碑。我們的「格桑泉」產品除了已在西藏自治區加油站的昆侖好客便利店開始熱賣外，天津、江蘇、廣東、天津、吉林、四川、甘肅等分公司等也下了首批訂單，並已經陸續開展了大規模的銷售工作。



與京東達成新的合作模式

2016年5月，本集團與京東商城新通路達成戰略合作，京東商城首席執行官沈皓瑜先生與西藏水資源執行董事王克勤先生簽署協議，我們的「格桑泉」產品入駐京東掌櫃寶，通過新通路業務渠道，向綫下的中小門店鋪貨。京東新通路將為本集團提供倉儲配送、地勤服務、門店營銷、數據分享等一站式服務，有助本集團高效規劃產品布局，提高市場佔有率。



與中鐵達成新的合作模式

中鐵快運是本集團的長期戰略夥伴，自與中鐵快運的合作協議於2015年6月到期後，雙方一直在探討新的合作模式。2016年5月，雙方達成新的合作協議，中鐵快運也將開始銷售我們的「格桑泉」產品。這次合作標志著本集團和中鐵快運新一輪合作的開始，本集團將一如既往為廣大旅客提供西藏好水。

