旺大之窗

旺大

2020年期刊

WINDOW OF WANGDA　WWW.WANGDAFEED.COM　主办：广东旺大集团股份有限公司

2020.11.25

中泰合作再添一笔！

广东旺大、泰国沃浦强强联合

启动防非复养 五大业务

主办:广东旺大集团股份有限公司

编委会主任:钟世强

编委会副主任:姚继明、陈伟东、谢军

执行编委:朱骄红、潘超鹏

编委:张英东、黄承德、黄容智、刘术强、黄坚、秦光临、桑树旺、罗士津、冯雄飞、申斌、胡海龙

编辑:洪展安

排版设计:洪展安

编辑出版:广东旺大集团股份有限公司

总部地址:广州市科学城彩频路9号B座1002号

网址:www.wangdafeed.com

电话:020-32031868

投稿邮箱:383205027@qq.con

出版日期:2021年3月29日

CONTENTS 目录 2020年期刊

>> 疫情防控

1 / 旺大集团总部复工, 董事长敦促保供!

2 / 风雨同舟|旺大集团向新冠疫区捐赠10万元

2 / 萝岗公司 | 央视主播连线直达旺大饲料复产保供现场

3 / 高安旺大 | 市安监局副局长聂保金莅临公司督导工作

3 / 广西旺大 | 防控疫情, 复产保供, 我们全力以赴

4 / 江西旺大 | 加强防疫工作, 不给国家添乱

4 / 广州旺大 | 旺大人,防控疫情保供“菜篮子”及时复工

5 / 屈原科技 | 复产保供, 与湖北一墙之隔的坚守

>> 集团动态

6 / 旺大真名牌!旺大集团两项产品荣获广东省名牌产品(农业类)称号

6 / 江西旺大获得由农业农村部颁发的《全国农牧渔业丰收奖》二等奖

7 / “抗非突围 坚守核心 多元发展”2019年终总结会议

9/ 还在看网红带货口红?看看这位大咖 推荐什么爆品?

11 / 广州旺大直播首秀, 1.5小时销售额破300万!

12 / 钟世强董事长演讲:拨云见日 负重前行

12 / 替抗先锋!旺大无抗系统解决方案再获殊荣

13 / 钟世强董事长受邀出席第九届教槽料发展高峰论坛

13 / 旺大教槽料荣膺2020无抗饲料产品匠心奖

14 / 大余县委书记廖永平一行莅临旺大集团参观考察

15 / 陕西旺大!突破重围 再创佳绩

16 / 江西旺大黄坚:“希望是这个时代比钻石还珍贵的东西”

17 / 中国好猪料 云聚谈|钟世强董事长:从当今形势看饲料企业的发展

18 / 重庆市荣昌区副区长张凯等一行领导莅临高安旺大调研指导工作

19/ AWA大赢家国际论坛:旺大荣获2020中国农牧行业十大科技创新领军企业

20 / 中泰合作再添一笔!广东旺大、泰国沃浦强强联合启动防非复养 五大业务

23 / 防非复养技术+模式化产品:赢在转折点!

25 / 钟世强董事长应邀出席2020年广东省生猪产业创新发展大会

26 / 2020广东饲料年会暨30周年庆典圆满成功!旺大集团荣获《木棉花奖》

26 / 扶贫济困解难事,温暖和谐进万家——广东旺大集团开展消费扶贫行动

27 / 重庆市荣昌区副区长张凯莅临集团总部考察交流

27 / 祝贺,广东旺大集团在省饲料行业检(化)验员技能大赛中荣获二等奖

28 / 助力饲料无抗,再添无上荣光,旺大集团又双叒叕获奖了!

>> 总监专访

29 / 张英东:妈妈奶+教槽料,一脉相承,打通养殖任督二脉!

30 / 潘超鹏:旺大妈妈奶,场景化服务,赋能“四有”新营销!

32/ 罗士津:闯关东、走西口、下西南,近200家猪场一致拍手叫好!

33 / 李伟雄:实战出真知,旺大妈妈奶的7大功效!

>> 技术引领

34 / 旺崽套餐“挑战9050”大保育模式拍了拍你

35 / 5G+5D,引领无抗养殖

37 / 五大优势缔造“营养免疫 精准平衡”

38 / 靶向聚焦 双管齐下

39 / 产品实证直达新疆!旺大3C清洁饲料引领无抗新风潮

旺大集团总部复工，董事长敦促保供！

图文/集团营销中心

钟世强董事长部署工作

“2月10日，在前期各项防疫筹备工作的坚实保障下，集团总部顺利复工。集团董事长兼总裁钟世强召开了简短的部署会议，对关心总部员工身体情况，对防疫抗疫工作进行了现场检查和指导，对复工后的工作进行了安排。”

钟世强董事长先后视察了集团签到前台、办公区间和楼道外围、电梯等关键点位，详细了解了相关防疫物资采购和防疫抗疫工作开展情况，对总裁办提前上班、提前布置、筑牢安全防线的工作表示肯定。钟董事长强调，一方面要保质保量按既定部署开展防控，让员工错锋上下班，确保员工工作环境和生命安全，另一方面要坚定信心，合理安排工作，有序推进复工复产，做好各所属企业的服务。

集团办公区，在园区入口、公司签到前台进行两重防护，分别设置了测量体温、喷洒消毒等措施；对全体员工免费发放安全防护口罩；在卫生间设置了洗手液；对办公区域定期喷洒消毒；在召开会议时，特别避开了会议室而改在门厅，让员工之间保持安全距离。

员工有序排队测量体温

自疫情发生以来，钟世强董事长高度重视、多次指示，从正月初三开始即要求公司总裁办牵头，全力安排好公司和员工的疫情防控工作。目前，集团大部分所属企业已经复工，确保供应，并积极协助客户开展产品报计划、物流运输等工作。我们将及时发布各所属企业的复工复产动态情况。

风雨同舟|旺大集团向新冠疫区捐赠10万元!

■ 图文/集团营销中心

年关以来，湖北及全国多个省市自治区爆发新型冠状病毒感染的肺炎疫情，引起党中央及全国人民的高度关注。一方有难，八方支援。2月7日，旺大集团积极响应号召，向江西省大余县红十字会捐赠10万元，定向用于给大余县人民医院一线医务人员购买口罩、消毒液、防护衣等物资。

自疫情发生以来，广东省饲料行业协会副会长、广州市饲料行业协会会长、旺大集团董事长兼总裁钟世强先生，常务副总裁龚秀斌先生高度重视，一方面要求公司内部全力安排好公司复产保供和员工的疫情防护工作，同时要求在不给疫区添乱的前提下作出力所能及的贡献，同舟共济渡过难关。

作为中国3C清洁饲料技术领跑者，旺大集团在钟世强先生的带领下，20年来一直稳健快速发展，现已成为中国猪用预混料行业的核心推动力量。20年来，旺大不断用实际行动践行“用户赚钱、经销得利、员工成长、企业发展、社会和谐”的五赢模式，始终不忘饮水思源，用爱心回馈社会，积极参与各项公益事业，并踊跃捐资捐款。

风雨同舟，责无旁贷。旺大集团将持续关注疫情，相信在党中央、国务院及各级党委政府的领导下，全国人民万众一心、众志成城，一定能打赢这场疫情防控战!

萝岗公司|央视主播连线直达旺大饲料复产保供现场

■ 图文/集团营销中心

2月25日，由CCTV-12中央广播电视总台社会与法频道《现场》栏目播发了《抗“疫”前线》主题直播节目，连线广州市黄埔区了解企业防疫抗疫、复工复产情况。广东旺大集团萝岗分公司作为区内复产保供标杆企业，受到黄埔区委区政府相关部门的亲切关怀和高度评价，区人民检察院党组书记、检察长陈焯霖一行对萝岗分公司生产现场进行了直接连线。

陈焯霖检察长和节目组一行，对萝岗分公司厂区和生产现场进行了全方位的走访。从大门口的体温检测、信息登记，到进出通道的手部消毒、雾化喷淋40S全身消毒，从人流防控，到进出车辆的消毒和管控，进行了全面的透析。节目组一行还走进旺大代乳家族教槽料生产车间、成品库、检测中心、中控室等，对防疫工作、生产安全和产品质量控制进行了直观展示。

旺大集团副总裁、萝岗分公司总经理姚继明全程陪同。广州市黄埔区人民检察院副科长张澄、广州市黄埔区大坦村党总支部第一书记曾兴荣等领导参与节目现场连线。

据悉，《现场》栏目是CCTV的王牌栏目之一，是为了更好地适应媒体的发展趋势，进一步加强普法宣传工作而设计的全新融媒体栏目，主持人王筱磊。

高安旺大 | 市安监局副局长聂保金莅临公司督导工作

图文/高安旺大行政部

2月13日，高安市安监局副局长聂保金，工信委领导廖秋平及独城镇等领导莅临高安旺大，针对疫情防控和复工复产工作做专项督导检查。高安旺大总经理唐水平就基地疫情防控措施及复工复产情况做了详细汇报。

在唐水平总经理的陪同下，安监局副局长聂保金一行走进高安旺大工厂，实地考察高安旺大疫情防控工作。

唐水平总经理表示，疫情发生后，集团高度重视，全面部署防控措施，高安旺大在疫情防控工作过程中严加引导，确保高安旺大安全复产。

聂保金副局长对高安旺大疫情防控工作表示肯定。他指出，当下疫情防控正处于关键阶段，企业既要有序复工，又要努力隔绝病毒传播。希望高安旺大积极主动承担社会责任，在做好疫情防控和确保职工健康的基础上，有序组织复工，为保障养殖户饲养需求、当地农业发展“不掉线”做出应有贡献。

广西旺大 | 防控疫情，复产保供，我们全力以赴！

图文/广西旺大行政部

2020年春节来临前夕，新型冠状病毒肺炎疫情牵动着所有人的心。一场关乎人民生命健康的疫情防控阻击战正式打响。

生命重于泰山，疫情就是命令，防控就是责任。广西旺大率先投入到“防控疫情、复产保供”的行动中，成为东盟经济开发区提前复工复产的企业，努力做出积极贡献。

广西旺大按集团通知，总经理秦光临全面部署各项疫情防控工作，用最有力最有效的举措，最大范围的全民动员，筑起一道坚固的防线。确保可以有效应对疫情，打好健康保卫战，保障疫期员工安全。

2月2日，在副总经理廖万斌的组织下，防控小组提前到公司为完成复工复产备案程序，推动企业做到防控疫情、安全生产“两不误、两确保”，做好疫情防控期间的饲料供应工作，为广西市“菜篮子”产品有效供应贡献力量。

对公司员工开展宣传培训，张贴宣传资料，酒精消毒无死角：桌椅喷洒酒精消毒两次/天；办公区域、饭堂消毒水每天拖地；门把手酒精消毒等。

复工前的防疫指南培训课公共区域喷雾消毒。

没有一个冬天不可逾越。在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，全国上下一盘棋，政府企业一条心，充分调动各方积极性，众志成城、共克时艰，一定能夺取新型冠状病毒肺炎疫情防控阻击战的全面胜利。

江西旺大 | 加强防疫工作，不给国家添乱

图文/江西旺大行政部

新冠肺炎突如其来，关乎人民生命健康，一场没有硝烟的“战疫”悄无声息地打响了。

新型肺炎爆发后，江西旺大立即成立了新型肺炎专项防控小组。多管齐下，积极应对，坚守责任，旺大集团也第一时间展开防控工作，严密部署防控各项工作，严格落实各项防疫要求，确保员工健康，不给国家添乱。

总经理黄坚按照集团指示，全面部署各项疫情防控工作，全面投入到“防控疫情、民生保供”的行动中；每天上报员工及家人体温和小区（或村镇）疫情。强调前期防控物资要准备到位，尤其是湖北等疫情重点区域，要保证在湖北等区域人员的健康安全；保障客户养殖场不断货，做好疫情防控期间的饲料供应工作。

1、公司门口消杀和人员、车辆消杀通道

2、进厂人员需体温测量登记和消毒

3、生产区全面消杀

4、办公区和食堂日常消杀

新型肺炎也是一场没有硝烟的战争，我们要相信党和政府完全有能力控制住疫情的发展，必须严格执行疫情防控流程，以保证自身健康安全为前提；相信只要大家按防控流程严格执行，遵循政府防控要求，旺大人一定能在这场没有硝烟的战斗中获得胜利，全员健康，坚决不给国家添乱！

广州旺大 | 旺大人，防控疫情保供“菜篮子”及时复工

图文/广州旺大行政部

受新型冠状病毒感染的肺炎疫情影响，畜禽养殖所需饲料难以及时补充，给很大一部分畜禽养殖企业带来了困扰。按照国家确保“菜篮子”产品和农业生产正常流通秩序的紧急通知要求，广州旺大2月3日组织员工全面复工投入生产，为养殖户做好供应保障，尽可能保障养殖户的需求。

为了做好疫情防控，公司员工全部佩戴口罩，勤洗手，进入办公室和厂区前必须先测量温，员工用餐，每天分时段分部门分岗位顺序去饭堂就餐并且分开就座。

生产工人正在认真作业，搬运工人有秩序的装卸货物。

为解决部分地区饲料运输受阻问题，业务员为确保饲料产品及时顺畅送到客户手中保障客户利益，积极想方设法为客户解决物流问题。

屈原科技 | 复产保供，与湖北一墙之隔的坚守

图文/屈原科技行政部

岳阳屈原科技发展有限公司地处湘北门户、紧邻湖北的岳阳市屈原管理区。自武汉新冠肺炎疫情发生以来，由于当地与湖北水陆相通、人员交往密切、经贸往来频繁，特别是春节期间返乡人员众多，给当地政府抗击疫情带来了巨大压力。因此，自大年初一（一月二十五日）开始，区党委政府遵照湖南省委省政府统一部署在全区启动一级防疫响应。一月二十七日当地发现一例确诊病例后，为了外防输入、内防扩散，区防疫总指挥部进一步加大了防控力度，在全区采取了“七级隔断”措施，内外交通悉数停运，饲料运输渠道完全中断。

面对严峻的防疫形势，我公司根据疫情拿举措，结合经营找抓手，争主动、赢先机，采取有效应对措施，克服一切困难，确保公司未因疫情延期复工严重影响生产经营。

一是，克服运输不畅困难，积极消化库存，全力为用户纾困。春节过后，经销商年前备货几乎耗尽，养猪户面临断供危机。为解客户燃眉之急，我公司从正月初六（一月三十日）起，就与当地主要兄弟企业一道向区防总和省饲料协会反映企业困难和诉求。在外地车辆不准进，本地车辆没法动的严格管控下，争取区防总在区内开辟了临时饲料转运通道，迅速组织公司各部门员工开展饲料转运工作。在公司有序组织、部门协调配合和相关人员不懈努力下，自2月1日至8日，短短8天时间，转运车辆往返公司与高速路口处共计21车次，转运饲料130.54吨，消化了大部分春节备货库存，一定程度缓解了客户缺货断供之急，避免了公司客户和市场的大量流失。

二是，认真研判疫情形势，主动采取应对策略和措施，力争尽快复工复产。随着疫情的发展蔓延，当地管控力度日益加大。对此，我公司遵照集团领导指示，加强与政府各部门的沟通，密切配合区防总疫情防控工作，做好打硬仗打持久战的准备。在区防总下达复工禁令前，我们预判原定复工复产计划会落空，春节库存消化后，如不能在可承受的停工断档期限正常复工复产，势必重创2020年度公司生产经营。为此，我公司于一月三十日启动应急机制，明确了“严防控，促复工”的阶段工作方针，展开了疫情防控期复工的一系列前期准备工作。首先是加强组织领导，成立了由总经理牵头的防疫应急领导小组，结合外地人员不能到岗，本地人员到岗不全，工作部署和交流对接不便等实际情况，建立了疫情防控领导群。其次是制定了疫情防控预案和疫情防控期员工管理制度。

三是，在消毒防护物资极度紧缺的情况下，动员公司员工利用各种渠道筹集到酒精、84消毒液、防护口罩和测温仪等必需的防控物资。

四是，利用公司员工交流平台进行新冠肺炎科普和科学防疫知识宣传，提升员工对疫情的认知，消除部分员工的害怕恐慌情绪。

各项措施的出台和落实，确保公司防控工作做到了统一领导、协调一致、讯息畅通、全面落实。即在区防总的统一领导下，公司防疫应急领导小组统一组织、指挥、协调公司防控复工复产工作，做到了公司部门工作协调一致，公司防控工作与政府指令协调一致；保障了客户对接、政府管控讯息和饲料运输渠道畅通；促使公司从组织领导、制度建设到物资储备等防疫措施得到全面落实，为在疫情期间尽快复工复产创造了必要条件，员工能主动、及时到岗也为顺利复工复产提供了保障。

正因如此，我公司向区防总提出复工申请后，经工信、疾控、卫健等相关职能部门验收合格，区防总于2月9日即下达复工指令。在当地，我公司是继正虹集团之后准予复工的第一家民营饲料企业，也是当前区内准许复工的六家饲料企业之一。目前，公司复工复产工作正在有序展开。相信随着疫情的有效控制，我公司生产经营也会尽快恢复正常。

旺大真名牌！
旺大集团两项产品荣获广东省名牌产品（农业类）称号

图文/集团营销中心

近日，旺大集团的**哺乳母猪复合预混料1026、膨化小猪配合饲料882**两项产品获得广东省名牌产品（农业类）称号。

获此殊荣，旺大集团表示一直以“应用一代、储备一代、研发一代”为主的技术创新理念，紧跟行业发展形势，推出更多科技含量高、附加值高、品质好的产品，精准满足客户的需求，强化品牌管理、提升品牌形象、发挥名牌效应，为当地农户养猪增收提效，广东省饲料行业和养殖产业的快速发展做出新贡献。

江西旺大获得由农业农村部颁发的《全国农牧渔业丰收奖》二等奖

图文/集团营销中心

日前，广东旺大集团股份有限公司 旗下子公司 江西旺大动物科技有限公司获得由农业农村部颁发的《全国农牧渔业丰收（农业技术推广成果奖）奖》（项目名称：免疫增强型畜禽饲料配制技术示范推广）二等奖（第2完成单位），同时江西旺大总经理黄坚获得二等奖（第4完成人）奖励。丰收奖包括农业技术推广成果奖、农业技术推广贡献奖和农业技术推广合作奖三个奖项。农业技术推广成果奖奖励取得显著经济效益、社会效益和生态效益的农业技术推广项目。得到农业农村部的肯定，标志着旺大集团的研发能力和创新能力“上档升级”。

科技创新离不开技术人才推动，旺大集团一贯高度重视高新技术人才的引进和培养，同时与多所高校、科研院所保持多种形式的产学研合作，旺大集团不断推动研发成果转化，培养更多创新创业型人才。

图文/集团营销中心

2020年1月10日，旺大集团“抗非突围 坚守核心 多元发展”2019年终总结会议在公司举行。来自集团总部和研发中心的旺大同仁欢聚一堂共庆年会，集团董事长钟世强、常务副总裁龚秀斌、副总裁姚继明、集团董事陈伟东、集团董事谢军、集团独立董事傅伟龙等领导嘉宾出席。

钟世强董事长对集团2019年度工作总结及2020年度工作计划作报告：

2019年受非洲猪瘟的影响，行业环境异常严峻，集团经营遭遇重大挑战，生猪数量锐减，导致公司收入和效益下降。2020年生猪和饲料形势仍然相当严峻，但随着政府政策的鼓励和养殖户的积极复养，未来三年可逐步恢复。为有效应对复杂的市场形势，在总结2019年工作经验和教训的基础上，制订公司未来发展战略及2020年经营计划，以提高公司整体效益，增强公司抗风险能力。

当前饲料行业环境发生了深刻的变化，为有效应对复杂的市场形势，集团明确了未来的战略定位：立足饲料，涉足养殖。饲料业务走多元化发展之路，坚守猪料核心业务；以禽料、高档水产料及反刍动物料作为补充业务；同时涉足生猪养殖业务，尝试发展区域产业链。

在董事会的领导下，集团经营班子的指挥下，所有人员上下同心，共同努力，终于挺过了艰难时期，取得了一定的成绩。在此，向所有共同奋斗的同仁们表示衷心的感谢！同时，希望所有同仁再接再厉，继续加倍努力，明年取得好成绩。

华南农业大学教授、集团独立董事傅伟龙在致辞中说，旺大教槽料在行业上频受称赞的好产品；面对2020年新形势，旺大全体同仁要发扬优良传统，发挥各自聪明才智，把相关工作做到最好。引用习近平主席在2020年新年贺词中说过的，“我们只争朝夕，不负韶华。”

龚秀斌常务副总裁在年会致辞中：旺大员工要掌握“人生五大财富”，

1、身体健康 2、家庭和睦 3、相对的财务自由 4、真诚的朋友 5、知识更新。

姚继明副总裁在年会致辞中：对集团研发中心2019年年度工作总结及2020年度工作计划作报告。 从今年7月1日起国家全面禁抗，我们需加强无抗产品质保升级和完善非猪料的产品技术储备。启动检测中心微生物室工作，开发新原料、降低原料成本；完成设备技改，提升生产效率。

陈伟东集团董事在年会致辞中：对集团财务中心2019年年度工作总结及2020年度工作计划作报告。

后非瘟时代的应收账款问题， 制定《信用风险管理制度》降低集团应收账款管理风险和《存货管理制度》保证集团资产安全完整。加强对成本费用的事前和事中控制，同时完善集团经营分析工作。

各职能中心总监分别对集团2019年工作总结及2020年计划作报告：

抽奖问答：“旺大知多少”问答游戏让大家更深刻了解我们公司，大家争先恐后的抢答。欢乐而有趣的小游戏也让现场气氛瞬间热闹起来。

2020年，我们努力奋斗、创造佳绩、谱写公司和个人发展的新篇章，创造更辉煌的明天！

还在看网红带货口红？看看这位大咖推荐什么爆品？

旺大集团最新科研成果，乳猪补奶神器——旺大妈妈奶，经过近一年的产品试验，终于上市了！

图文/集团营销中心

日前，旺大集团通过网络平台，召开了旺大妈妈奶产品推广动员会，技术、营销齐上阵，展现产品的神奇魅力。集团各所属企业总经理、营销总监、技术经理参会。钟世强董事长更是亲自出镜，向广大网友推荐旺大妈妈奶产品。

钟世强：旺大妈妈奶，妈奶般的味道，旺崽又旺财！

钟世强董事长强调说，现在母猪存栏量和母猪质量都处于历史低位，三元母猪大量用作生产，这是我们发扬旺大产品高营养、高免疫的特点，为养殖端提供增值服务的时代机遇。通过研发中心的研制和营销中心的策划，目前旺大妈妈奶产品具备了很好的为养殖户增效服务的能力，并且作了很好的定位和安排。

各公司总经理要认真学习产品的精髓，深刻领会集团安排的营销措施，积极落实、创新营销，为养殖端提供新的价值！

钟董事长还情不自禁地拿起妈妈奶产品，向广大养殖户朋友推荐道：旺大妈妈奶，妈奶般的味道，旺崽又旺财！

钟世强董事长亲自出镜介绍产品特点

张英东/罗士津：高营养、高免疫，打造肯吃、速溶、不拉的乳猪奶粉！

集团研发项目总监张英东详细介绍了旺大妈妈奶“定位高端”的设计思路，以及与旺大教乳产品一脉相承的高营养、高免疫特点。他认为，市场上有不同档次仔猪代乳粉，有全乳制品的、有添加部分非乳制品的、有些只有少量乳制品的，而旺大妈妈奶产品，除微量功能性添加剂外，全部为优质食品级纯乳制品，1日龄后可完全替代母猪的奶水。

张英东总监介绍产品高营养、高免疫特点

罗士津副总监则从产品试验的角度进行了分享。他从产品小试、中试和终端实证出发，详细介绍了产品实证背景、目的、方法、指标，得出结论：采食量、防腹泻、均达到或超过预定目标！旺大妈妈奶强诱食、提免疫、高成活、多长肉，名不虚传！

潘超鹏总监要求做到让产品好卖、会卖、想卖

潘超鹏：牢记用途3+N，服务四有新营销！

集团营销总监潘超鹏从营销策划和品牌推广的角度进行了挖掘和阐释。他说，观察我们现在的养殖环境和市场条件，养殖有痛点、市场有机遇、产品有优势、大家有钱赚，我们称之为“四有”新营销。如何抓住四有机会？考验我们的营销执行力，从好卖（产品差异化优势明显）、会卖（培训养殖痛点，掌握3+N用法）、想卖（营销激励到位）等角度加以落实。

潘总号召全体营销人员通过妈妈奶产品的推广，更好的实现对更多养殖户的增值服务，对更多母猪的覆盖。按每头经产母猪全年2窝、每窝使用2袋妈妈奶产品计算，每30头经产母猪即可实现每月一箱（10袋）产品的用量；要打造月销量50箱妈妈奶的标杆营销员，也就是说每个营销员掌握1500头经产母猪！

桑树旺/冯雄飞：服务增效新工具，旺大品牌再添彩！

陕西旺大冯总向西北养殖户传递强音

在产品试验期，沈阳旺大、陕西旺大作为东北、西北的代表性区域，积极开展了产品试用和推广。

沈阳旺大总经理桑树旺认为，旺大妈妈奶是现在产品架构的有效补充，与旺大“代乳家族”教槽料产品搭配使用、相得益彰，能够很好的解决养殖痛点，是一个非常好的服务型产品！对广大营销人员来说，是一个重要的服务发力点和服务工具。

陕西旺大总经理冯雄飞则从另一个角度阐释了旺大妈妈奶的价值。他认为，要从造士（团队服务能力培训）、造市（产品与实证宣传）、造势（营销服务活动）等角度，提升公司的整体服务能力，像2018推广优代乳、2019年推广D008产品一样，在2020年将旺大妈妈奶深入西北养户心中！

广州旺大直播首秀,1.5小时销售额破300万!

5月28日晚上8:00 ，广州旺大首场直播带货活动开锣，腾讯看点、微赞直播平台同步收看直播。直播间内，旺大集团常务副总裁龚秀斌与主播畅谈当前农牧形势、介绍旺大当红新品妈妈奶优特点，并现场品尝这款食品级的猪饲料奶粉，得到直播间粉丝疯狂点赞；现场截屏抽奖不停，红包、礼品不停送，限时订货五折起，引爆订货潮，新品妈妈奶后台多次追加补单，直播间气氛热烈。本次直播在线人数3万多人次，当晚销金额达突破300万元。

直播结束，龚秀斌于是说，这不是一场直播，这只是一个我们农牧人寻求突破的开始。

是的,在这样一个抗非防肺的关键时期,给畜牧行业产品的流通带来一定的影响,很多农牧企业开始在线化营销，开始布局电商渠道,据了解,猪易商城，养猪行业最专业的电商平台，第一季交易额同比去年增长近40%，这更加表明农牧企业布局上线渠道的重要性。现在日新月异的发展状态下，不断的有新鲜的事物诞生，人们也喜欢接触这些新鲜的东西。而直播也就是在如此现状下出现的，同时直播也作为大热的趋势，改变现在人们交流的方式。

广州旺大直播平台新年伊始筹备，多批次组织培训与交流，培养自己的主播团队。专业技术主播团队与带货主播团队于3月份组建完成，服务主播团队由兽医、营养配方专业人员组成，并根据当前热点话题外聘专家讲师，通过直播平台持续输出价值，吸引新老粉丝，效果明显，目前已组织5场以防非等为主题的专业直播；带货主播团队由总经理挂帅，一把手带货，5月28日举办首场带货并圆满成功。

下一步，广州旺大将继续深化品牌发展战略，强化质量体系建设，不断采用直播带货等新模式，拓宽销售渠道，不断提升旺大知名度、美誉度和影响力。

是的，这不是一场直播！这仅仅是一个开始！

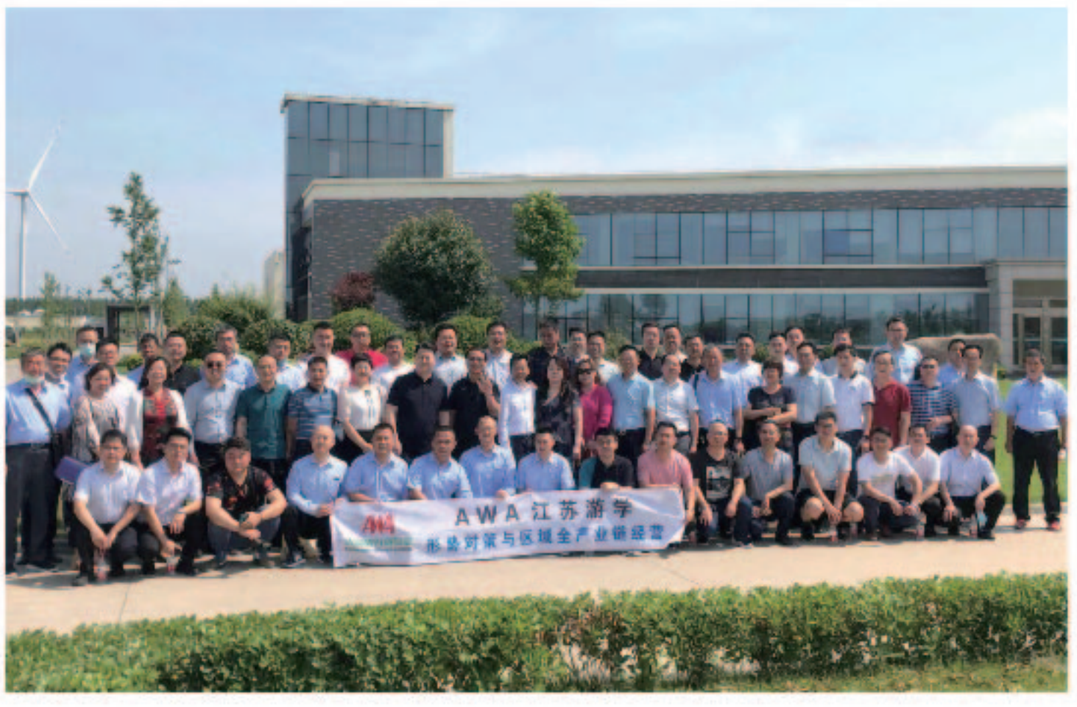
图文/广州旺大行政部

钟世强董事长演讲:拨云见日 负重前行

图文/集团营销中心

突发的新冠肺炎疫情,影响了畜牧业正常生产和流通秩序。农业农村部积极出台相关扶持政策,各地畜牧兽医主管部门采取有效措施,行业企业勇于作为,带动中小农户复工复产,畜牧业产销秩序逐步恢复正常。

日前,由中国人民大学农业与农村发展学院副院长、教授、博士生导师张利庠发起的AWA大赢家农商联盟江苏游学活动《形势对策与区域全产业链经营》在江苏海安等地举行。钟世强董事长应邀出席,并就双疫情下的生猪、饲料形势发表演讲。



替抗先锋!旺大无抗系统解决方案再获殊荣

图文/集团营销中心

2020年,替抗产业已经站上历史风口,畜牧业面临新的考验,替抗技术的高低也将成为企业发展新的分水岭。疾风知劲草,替抗见真功!替抗风口下,业内涌现了大批有思想有远见、敢拼敢做的风云企业,中国畜牧业需要这些"先锋"带领行业勇攀高峰。

9月17-18日,由南方报业传媒集团、南方农村报主办,农财宝典、新牧网承办的2020首届中国畜牧业替抗T20峰会在青岛盛大举行。大会邀请了数位行业权威专家、知名企业家为大家拨开替抗迷雾,整个大会吸引了500余业内人士参会,盛况空前。

在会上,旺大集团获颁"中国畜牧业替抗先锋"奖项,表明我们的"5G+5D无抗系统解决方案"再次获得行业认可,走到引领无抗潮的聚光灯下。这是继8月份以"代乳家族"系列教槽料获得"2020无抗产品匠心奖"以来,在无抗时代获得的又一份殊荣。

钟世强董事长受邀出席第九届教槽料发展高峰论坛
旺大教槽料荣膺2020无抗饲料产品匠心奖!

图文/集团营销中心

8月19日，由赛尔传媒、无抗教槽料联盟主办的第九届教槽料发展高峰论坛在广州花都华钜君悦酒店召开。

大会嘉宾云集，齐聚一堂共襄行业盛典，广州市饲料行业协会会长、广东旺大集团股份有限公司董事长钟世强受邀出席并致辞，旺大萝岗分公司副总经理、研发中心总监张英东受邀出席作《在无抗情况下，教槽料更要优先提高适口性和采食量!》主题演讲。

由赛尔传媒、无抗教槽料联盟主办的第九届教槽料发展高峰论坛在广州花都华钜君悦酒店召开。大会嘉宾云集，齐聚一堂共襄行业盛典；会议现场，隆重颁发了无抗饲料产品匠心奖，旺大优代乳教槽料斩获殊荣。

旺大集团20年来一直专注于“绿色、安全、优质、高效”3C无抗清洁生物饲料的研发和生产，并在2012年就获得了国家知识产权局颁发的《一种可替代抗生素的猪饲料添剂及其制备方法和应用》发明专利证书。旺大秉承着“安全产品创造美好生活”的发展使命，持续做好日粮清洁、肉品清洁、环境清洁的3C无抗清洁饲料技术领跑者。

本次获奖的优代乳是旺大“代乳家族”新一代无抗系列教槽料产品之一，最大特点：开食快、吃得多、转料易，轻松过渡、10秒搞定；双料槽偏食性实证，抢吃效果“看得见”!连续多年被评为“广东省高新技术产品”。

作为无抗教槽料联盟发起单位之一，旺大集团郑重承诺：遵守国家饲料无抗相关规定，履行相应的责任和义务，为行业作出示范作用!

无抗时代，旺大集团将继续秉持创新客户价值，与客户建成全方位的利益共同体，朝着伟大的远景和战略目标继续前进，愿与广大客户一起携手，创造美好生活。

大余县委书记廖永平一行莅临旺大集团参观考察

图文/集团营销中心

7月15日下午，大余县委书记廖永平、大余县政协主席邓金健、大余县商务局局长廖国华、大余县商务局招商服务中心副主任谭传斌等家乡领导一行莅临旺大集团参观考察及大余商会指导工作。旺大集团董事长钟世强、旺大集团常务副总裁、广东省江西大余商会会长龚秀斌、深圳市大余商会会长郑军龙、佛山市江西省大余商会会长杨贞才、常务副会长苏华石、副会长张平华、理事朱英斌、会员徐洪平、秘书长黄燕红与到访领导对招商项目进行了深入交流和热情接待。

常务副总裁龚秀斌对家乡领导大余县委书记廖永平一行表示热烈的欢迎。龚总详细介绍了旺大集团发展战略与大余商会的特色；大余商会是一个可传承的商会，一直秉承关爱家乡、关爱后代、关爱健康的宗旨和在县领导关心、关怀下不断发展。

交流会上还详细探讨了招商项目，如：新能源汽车和零配件等项目。

大余县委书记廖永平书记阐述了三点内容，第一、他代表大余县委县政府忠心感谢各位乡贤企业家对家乡的关心、关爱和对家乡的帮助。以做公益、慈善事业来关心家乡，以实际行动支持家乡。第二、我们商会各位乡贤在招商引资方面为家乡做出了很大贡献，农业方面发展不错，工业方面需要更强进一些。工业方面主导产业有：有色金属、医药、电子信息、新能源汽车等等。新能源汽车洽谈势头不错但需要配套。第三、希望商会能与家乡发展紧密联动，祝愿商会越做越大，企业越做越旺。

大余县政协主席邓金健说：现需要汽车零部件配套，大家可以通过朋友，把朋友资源带回家乡来。

在外面的商会要发展好，把自己的事业发展好，商会内部要多联系。欢迎大家多联系。

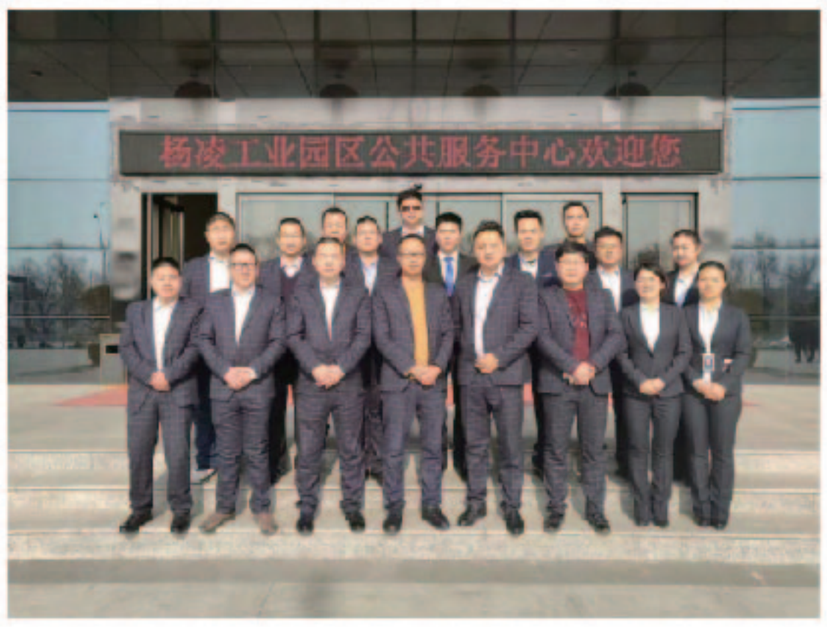
旺大集团常务副总裁 龚秀斌

大余县委书记 廖永平

大余县政协主席 邓金健

陕西旺大!突破重围 再创佳绩

图文/陕西旺大行政部



陕西旺大优秀团队

陕西旺大优秀客户

时光荏苒，转眼我们已经迈入了2020年的春天。回想起2019年的工作，我们与团队的伙伴们走过了不平凡的一年。

自2018年非洲猪瘟爆发以来，全国各地此起彼伏，应当说是中国猪业面临着重新洗牌的严峻考验，与之相关的饲料行业，更是困难重重。机遇与挑战并存，我们不得不面对挑战，但我们更坚信办法总比困难多。过去一年，陕西旺大团队全体伙伴勇于挑战，相信困难是同等的，我难别人也难，但我努力，就一定能够走在别人前面。

西北市场，是生猪养殖未来发展的重要区域，集团领导高度重视，多次到西北市场调研，实地了解生猪养殖、饲料销售及市场未来的走势，给陕西旺大的伙伴们指明道路，这给我们陕西旺大团队带来了巨大的鼓舞和振奋。

面对非洲猪瘟的困惑，团队伙伴们上下同心，积极建言献策，调整市场开发布局，选择避开疫区等措施，整合资源，多点开花。我们从杨凌出发，冒着严寒，顶着风雪，一路向西北进军，把旺大的旗帜插到榆林、酒泉、伊犁、喀什、泽普、库尔勒、阿克苏、昌吉州呼图壁等地。没有比人更高的山，没有比脚更远的路，山再高，路再远，只要我们锲而不舍的前进，就一定能够抵达胜利的彼岸。

好的产品，客户自己会对比，自己会说话。旺大具有创新客户价值的产品，让我们底气十足，尤其是近两年推出的全新“D008”、“代乳家族”产品，在无数次客户称猪、偏食实验对比中都是十分领先的；2020年集团持续推出新品“妈妈奶”，产品价值、养殖效益取得客户信任，客户更是赞不绝口，让客户得到了实实在在的好效益，成为了我们陕西旺大年度销量实现突破的一个亮点。

人心齐，泰山移。面对困难与挑战，陕西旺大在集团领导的关怀和指导下，领会运用旺大优秀企业文化，系统学习公司领先技术理念，众志成城的推广公司产品，超额完成了2019年度各项任务。2020年陕西旺大逐步启动蛋鸡、牛羊、全价料业务；秉承着“务实敬业、合作创新、从心沟通、伙伴成长”的企业核心价值观，我们进一步夯实团队力量，引入新的精兵强将加入团队，为实现2020年比2019年销量翻一番的目标奋斗。

过去的一年已成为历史，展望新的2020，陕西旺大的全体伙伴，将只争朝夕，不负韶华，为圆满达成今年的目标而实干到底！

江西旺大黄坚：

“希望是这个时代比钻石还珍贵的东西”

转载:《农财宝典》新牧网 记者 孙亮 发自南昌

9月22日，在南昌举办的首届生态饲养技术高层论坛暨江西省生态饲养学会成立大会召开，可以说是非洲猪瘟以来江西养猪业首场盛会。在会议上，黄坚接受了农财宝典新牧网记者的采访。

江西旺大总经理 黄坚

“我们终于等到母猪产仔了！”2020年，最让江西旺大总经理黄坚心灵触动的一句话，来自一对养了30多年母猪的夫妇。

这对夫妇是旺大集团进入江西的第一批客户之一。那个时候，旺大仅有一个预混料工厂，首月销量仅30吨，那是2005年。与当时的许多养猪大省一样，江西养猪业以散户为主。

当时，中国对猪肉的消费需求逐年在上涨，而国内养猪业也逐渐发展起来。借着这波红利，江西旺大凭借良好的饲料产品和优秀的技术服务能力，赶上了快车道。到2014年，江西旺大单月销售额已经达到3000吨，全部为预混料和浓缩料的组合，可以说是江西同类市场的领头羊。

不过，其他大型饲料企业也看到江西市场的潜力，如大北农、傲农等企业在江西市场随后进行大规模扩张，他们通过经灵活的经营机制及有效手的营销手段，拿下了许多地区的大型经销商和规模猪场。江西饲料市场从此进入存量竞争时代。旺大作为一家非上市企业，资金实力不足以与两大上市公司PK。在策略上旺大采取了防守态势，用心经营一些核心客户为主，在江西这个遍布饲料巨头的地方，赢得了自己的一席之地。

2019年6-7月，中招的养猪人陷入不断拔牙式清理，直到无猪可清的恶性循环。而其他养猪人，看着周围越来越多的养殖场在非瘟影响下逐渐清场，心中多的是绝望。

江西旺大随后一个月的销量跌到了历史的冰点，只有700吨，不足上个月的一半。许多多年的老客户，给黄坚打电话诉苦，并从此退逐步出了养猪业。文章开头提到的那对夫妻，几十年专注养猪业，也未能幸免，整个猪场没剩下一头猪。老两口每日以泪洗面，他们除了养猪，几乎没有别的技能了。在江西养猪场大部分都中招的情况下，他们也只能隔三差五打电话给黄坚，希望他这位行业“老大哥”指明条出路，拯救他们快陷入绝望心灵。

黄坚和他的江西旺大团队并没有放弃，他们一边鼓励这些陷入绝望的客户，同时也不断关注行业动态。通过与仇华吉研究员等对非洲猪瘟有深刻了解的行业人士取经，黄坚也总结出来一套抗击非瘟的办法：提高母猪的健康水平，同时做好生物安全防控。

“健康的猪群，就具有很好的抗病能力，我们在实践中发现，一部分猪在血红蛋白指数比较理想的情况下，对疾病有普遍的耐受能力。”黄坚说，坚持用优质饲料产品，可以帮助提高猪群抗病能力。

同时养殖户也要严格做好生物安全防控。只要坚决做好和外界的隔离措施，保障好自身猪场的生物安全，就能够在一定程度上抵挡非洲猪瘟病毒入侵。黄坚把总结的一套经验运用到客户养殖场，有人就取得了复养的成功。那对夫妇也逐渐燃起了对养猪的希望，重新开始了引种和复产。

种瓜得瓜，当看到客户又重新回到养猪业，黄坚意识到了自己的努力并没有白费。“如今我们和养殖户是某种意义上的‘命运共同体’，只有他们养好猪，赚到了钱，我们也才有未来。”黄坚说。

中国好猪料 云聚谈|15位行业精英的思想碰撞引爆行业

——钟世强董事长:从当今形势看饲料企业的发展

图文/集团营销中心

2020年7月1日始,中国畜牧饲料行业开始直面“饲料禁抗”后的各种冲击与考验,从“有抗料”到“无抗料”,饲料工业的发展已迈入历史新纪元。无抗时代,适者生存、优胜劣汰,是挑战、更是机遇!行业健康可持续发展的车轮不会因此而停滞,机遇总是青睐那些奋楫者,那些在传承中敢于不断开拓创新的先锋者。

“饲料禁抗、养殖减抗、产品无抗”大势已定,中国畜牧饲料行业如何审时度势,布局产业发展,需要行业精英的大脑激荡,碰撞出灿烂火花。

基于此,“中国好饲料2020”活动组委会,于2020年10月16日举行了以“挑战还是机遇,在于企业如何面对?”为主题的“中国好饲料2020云聚谈系列直播之一”活动,特别邀请了行业内优秀的15位业内精英,分享他们在饲料无抗新时代的应对发展之道!

本次直播活动吸引了10万多业界同仁线上观看,报告嘉宾进行了精彩的分享,并与线上观众同台互动,就“饲料禁抗”后的企业发展应对之道等话题进行了热烈的讨论和交流

我公司钟世强董事长受邀参加了本次直播活动,并作了以“从当今形势看饲料企业的发展”为主题的报告分享。

钟总首先分析了当前国际形势,如:中美贸易战、新冠疫情、全球粮食危机加深、全球经济形势整体增长放缓,消费力下降等;对于国内形势,当前经济逐步好转,畜牧业面临着原料紧缺、人力资源紧缺、环保禁养、禁抗政策、非洲猪瘟等疾病困扰、人力资源紧缺的现状;在这种新形势下,要求饲料企业必须符合环保、饲料安全以及疾病防控等要求。

在新形势下,旺大集团实施产品与服务双驱动的价值战略;立足饲料,涉足动保和养殖的业务战略;坚守猪料核心业务,以高档水产料作为发展业务,以禽料及反刍料作为补充业务。旺大猪料以教保料、母猪料为核心,实施“5G+5D”的产品策略,即高新鲜度、高有机酸、高效酶制剂、高效益生素、高消化利用率;低蛋白、低抗原、低系酸力、低重金属、低霉菌毒素,引领无抗养殖,打造日粮清洁、肉品清洁、环境清洁的3C无抗清洁饲料。

在主题互动环节,就“养殖户如何选择安全有效的产品?”话题,钟世强董事长也分享了自己的观点:养殖户选择安全、高品质、非特异性免疫强的产品。在“饲料企业转型、布局方面”,钟总谈到了旺大的战略布局,以猪料为核心,不仅卖饲料,也卖猪苗,还鼓励业务员参与养猪,另外拓展水产是下一步旺大的重要战略。

重庆市荣昌区副区长张凯一行领导莅临高安旺大调研

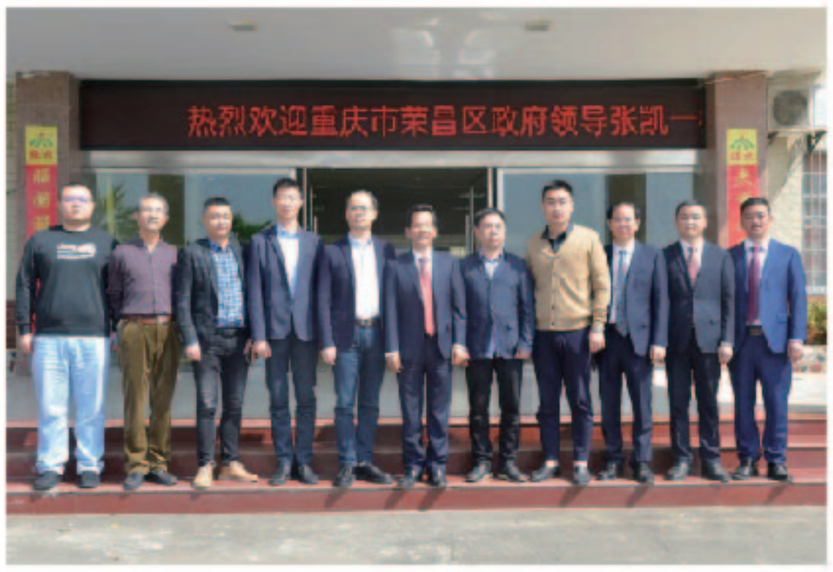
图文/集团营销中心

10月22日下午，重庆市荣昌区副区长张凯等一行领导莅临旺大集团子公司高安旺大调研指导工作。集团董事长钟世强、董事谢军、董事陈伟东、董事刘劲升、高安旺大副总经理刘富平、高安旺大营销总监陈伟强、研发中心总监助理范文君等陪同参观工厂并参加座谈交流。

钟世强董事长首先陪同重庆市荣昌区副区长张凯等一行领导参观了公司成品仓库、主生产车间和原料车间。高安旺大副总经理刘富平详细讲解生产流程、生产情况、非瘟防控体系等向各位领导作了详细的汇报。

随后重庆市荣昌区副区长张凯等一行领导来到会议室进行交流，钟世强董事长对张凯副区长等领导的到来表示诚挚的欢迎，并向大家报告了今年的重点工作和未来发展的重点方向，希望重庆市荣昌区领导帮助推荐能与我司同频共振的优秀人才，对畜牧业项目大力支持，助力旺大全面实现高质发展！

介绍后，张凯副区长对旺大集团打造一流动保和生物发酵企业的发展战略规划表示肯定和赞赏，对旺大集团的发展定位及业务品种有了全新的认识。座谈中介绍了重庆市荣昌区投资宣传片和文化宣传片，张凯副区长对荣昌区的投资环境和人文地理都做了详细阐述，并赠送当地文化标志性工艺品给钟世强董事长作为留念。



图文/集团营销中心

AWA大赢家国际论坛：旺大荣获2020中国农牧行业十大科技创新领军企业

11月12-14日，“第十七届 AWA 大赢家(海南)国际论坛——经济双循环背景下农牧企业新战略”在海南海口隆重举行，三位院士、五位长江学者、五大经济学家、七个国家的商务参赞、十三个农业上市公司董事长、十五个县的县委书记以及上千名农牧企业高层精英齐聚海南，共商海南特色农业产业之路。旺大集团参与战略合作了此次论坛，并荣获“2020中国农牧行业十大科技创新领军企业”称号，钟世强董事长获得“2020中国农牧行业功勋企业家”称号。

新冠、非瘟“双疫”和国际形势的巨变结束了过去30年以外向型经济导向为特征的快速发展模式，开启了国内大循环和国际化的“双循环”的高质量发展之路，未来20 年中国农牧企业的新战略都将随之发生系统变化。2020年海南自贸区战略启动，加上国家“一带一路”战略，海南将成为农牧企业国际交流的桥头堡。

在11月13日“瑞生之夜——AWA联欢晚宴暨颁奖盛典”上，旺大集团被第十七届AWA大赢家国际论坛组委会授予“2020中国农牧行业科技创新领军企业”称号，钟世强董事长被授予“2020中国农牧行业功勋企业家”称号。

旺大在3C清洁饲料理念和5G+5D无抗系统解决方案引领下，旺大产品研发日新月异，不断超越自己，一直立足于行业前沿；持续做好日粮清洁、肉品清洁、环境清洁的3C清洁饲料技术领跑者，展现“安全产品创造美好生活”的企业使命。

中泰合作再添一笔!

广东旺大、泰国沃浦强强联合启动防非复养五大业务

文章供稿人：农财宝典/新牧网记者 叶定泽

泰王国驻广州领事馆总领事
宏希女士致辞

纵观历史，在经济全球化的驱动下，中泰两国在农牧领域的合作早有深厚渊源。

2020年11月25日对于广东旺大集团有限公司（以下简称：旺大集团）和泰国沃浦集团（以下简称：沃浦集团）两家企业而言是一个具有里程碑意义的日子。旺大集团与沃浦集团在防非复养项目上达成合作，并在中泰两国政府官员代表、行业专家、双方代表等嘉宾的见证下，隆重举办了“中泰合作防非复养项目签约仪式”。

广东省农业农村厅一级巡视员（正厅级）
郑惠典先生致辞

出席本次仪式特邀嘉宾：泰王国驻广州领事馆总领事宏希女士；广东省农业农村厅一级巡视员（正厅级）郑惠典先生；广东省农业农村厅畜牧与饲料处调研员（正处级）张永发先生；华南农业大学教授、旺大集团董事、技术专家组组长傅伟龙先生；华南农业大学动物科学院院长、教授、博士生导师江青艳先生 ；国家生猪产业技术创新战略联盟秘书长、华南农业大学教授、博士生导师 邓近平先生；泰王国驻广州领事馆商务信息中心代表张诗兰女士；泰王国驻广州领事馆农业处代表刘思源先生等。

旺大集团董事长
钟世强

旺大集团董事长钟世强在致辞中表示，自2018年8月以来，非洲猪瘟持续发酵，养猪业的养殖格局、养殖服务需求迎来大变革，重构了整个养猪产业链。一方面，非瘟病毒传播点状散发不断，养殖格局和需求、行业生态发生急剧变化，另一方面，在政策导向、猪价利好的刺激下，复产已是大势所趋。

面对新形势，在养殖新常态下，钟世强带领的旺大集团一直在思考以下几大问题：新形势下，我们的客户是谁?如何与客户进行更好的连接，及保持更强的粘度?如何高效整合上下游资源、让公司品牌和技术方案更容易被传播、被认可?应对非洲猪瘟最好的方式是什么?

钟世强说，我们认为，不是等、靠、要，不是转型转养，甚至也不是疫苗，而是需要我们农牧人去正确应对、科学复养、积极作为，用提供增值服务的“确定性”，来应对非瘟疫情、猪价行情、生产过程的“不确定性”。简言之，就是运用科学方法千方百计防住非瘟，应用养殖技术保障复养成效，这是旺大集团要实现的的目标，恰恰沃浦集团有服务模式。

据了解，泰国沃浦集团是一家目前已经是泰国农牧业排名第三的大企业。从事动保和添加剂生产的企业，成立至今已有26年的历史，旗下共有16个子公司，遍布7个国家，沃浦中国区已经营八年，长期以来为大型畜牧养殖场提供养殖技术以提高生产效率的服务。在非瘟进入中国后，对于防非复养已有一套成熟的服务方案模式。此外旺大集团作为一家20年来以猪预混料为核心业务的集团公司，现有16家分子公司，销售网络遍布全国31个省市自治区，拥有一大批养殖户，这为双方强强联合奠定了基础。

泰国沃浦高山风总经理
特别代表　邓荣武

旺大集团董事长钟世强介绍，旺大集团与沃浦集团合作开展防非复养项目，主要涵盖五方面的内容：1、复养计划：为合作养殖场量身定做的标准化操作流程手册（SOP）；2、共创产品模式，共同开拓市场：渠道共享、相互代理对方产品；联合开发新客户；共创产品模式；3、技术服务：为提升猪场生产成绩提供全方位的技术服务；4、共建学术平台：建立养猪行业专家教授的知识分享平台，整合学术界和各地养殖协会资源；5、合作养猪：协助泰方投资者在中国投资建设养殖场的项目。

旺大集团营销总监
潘超鹏

钟世强强调，在防非复养项目中，既主张要有先进的防非理念，也可以为猪场量身定做具体、可落地的实操流程；既能为猪场提供栏舍改造、硬件及工作程序优化的指导措施，也能提供动保和高价值饲料等相关产品；既能为行业进步做贡献，又能增加企业自身的竞争力和活力。

诚然，在养殖端饱受非瘟困扰的当下，为养殖户开展防非复养服务既是刚需，也具有特别的意义。同期举办了为期一天半的防非复养专题培训，围绕防非理念、栏舍改造、实操流程等进行了学习，并发布了消毒剂、发酵料、替抗促长等高价值服务产品。

旺大集团营销总监潘超鹏在会上表示，非瘟作为困扰我国生猪养殖的最大变量，防非复养，利国利农利企！旺大集团与沃浦集团的防非复养项目合作，必将在中泰农业合作关系史上、在中国防非复养、复兴养猪业的历史上留下浓墨重彩的一笔！

防非复养技术+模式化产品:赢在转折点!
——集团2020年经营分析暨2021年发展战略研讨会侧记

图文/集团营销中心

冬日暖阳,温风和煦。11月26-27日,旺大集团2020年经营分析暨2021年发展战略研讨会在集团总部所在地隆重召开。集团董事长钟世强、副总裁姚继明、董事陈伟东等领导出席会议,集团总裁办、研发中心、营销中心、财务中心及各分子公司总经理、副总经理、营销总监、技术经理、服务经理等50余人参加了会议。

会议由集团营销中心具体承办。在会议现场的柱子上,挂出了“渠道变革,苦练内功,聚落产业链”、“技术引领,产品致胜,赢在转折点”的宣传条幅,点明了这次会议的研讨主题。

集团董事长兼总裁钟世强对2020年经营业绩进行了高度评价,进而对2021及未来三年的发展战略进行了宣讲。钟董事长说,今年以来,一方面,非瘟病毒传播点状散发不断,养殖格局和需求、行业生态发生急剧变化,另一方面,在政策导向、猪价利好的刺激下,复产已是行业大势所趋。采取聚落式发展模式,立足饲料,涉足养殖,发展动保,以“饲料+种苗+动保服务”

▲集团董事长兼总裁钟世强讲话

为核心打造区域化镶嵌式产业链。围绕上述战略,董事长对组织布局、产品与渠道构建、全国1+8区域布局、动保/发酵料等产业布局进行了部署,并着重对猪产业发展模式、水产发展模式、禽/反刍等补充业务进行了分解和规划。

▲集团营销中心潘超鹏总监讲话

集团营销中心潘超鹏总监对介绍了相关背景。他用案例和数据向大家说明，非洲猪瘟仍然是困扰养殖的最大变量，但疫情没有阻挡行业刚性复苏的步伐，“带毒生产”成为了常态，防非复养、帮助用户成功，就成为了当前形势下连接客户的新通道。我们应从防非理念、栏舍改造、实操流程、优质匹配动保产品、挑战9050大保育模式等方面，优化对养殖户的服务。

▲公司代表发言

与会人员针对董事长的报告进行了热烈的讨论。围绕“趋势与对手”、“客户及连接通道”、“聚落式发展”等主题进行了讨论，屈原科技喻海兵、陕西旺大冯雄飞、沈阳旺大桑树旺、广州旺大李一海等进行了发言。大家一致认为，非洲猪瘟持续发酵，带来养殖格局、养殖服务需求的深度变革，重构了整个养猪产业链。防非复养势在必行，产品模式化推广非常重要，聚落式发展重在落地，我们抢抓机遇，赢在转折点。

▲《年度经营计划编制》的专题培训演练现场

会议期间，邀请零牌顾问咨询机构，为与会人员进行了《年度经营计划编制》的专题培训。祖林老师通过新颖的的授课方式，结合，论证了年度经营方针、经营目标、活动计划、费用计划的相互关系，分析了人均销售额、产品结构等过程指标对经营质量的影响，并对营销计划制订进行了。

通过《年度经营计划编制》的专题培训，与会人员对年度经营方针、经营目标、活动计划、费用计划等项目管理有了新的认识，为公司经营发展做好管理支撑。

钟世强董事长应邀出席2020年广东省生猪产业创新发展大会

为深入贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府的决策部署，加快推进广东生猪产业转型升级高质量发展。11月28日，2020年广东省养猪行业协会年会暨猪业发展大会于广州市花都区华距君悦酒店隆重召开。

本次会议以“变局、破局、新局”为主题，旨在研讨新形势下广东生猪产业的创新与发展。全国畜牧总站站长王宗礼同志、广东省农业农村厅一级巡视员郑惠典同志、农业农村部畜牧兽医局二级巡视员辛国昌同志、广东省农业农村厅二级巡视员林琳同志、全国畜牧总站首席专家刘海良同志、国家生猪产业技术体系首席科学家陈瑶生教授、广东省农业农村厅人事处处长刘楚雄同志、广东省农业农村厅畜牧与饲料处处长罗一心同志、广东省农业农村厅兽医与屠宰管理处处长蒋文泓同志等行业相关领导参加会议，旺大集团董事长钟世强、营销中心总监潘超鹏、营销中心总监助理唐远强应邀出席了本次大会。

会上，全国畜牧总站站长王宗礼、广东省农业农村厅一级巡视员郑惠典、广东省养猪行业协会会长陈三有分别作了报告。

广东省农业农村厅一级巡视员郑惠典充分肯定广东生猪产业行业所取得的成绩。他指出，在全行业的共同努力下，广东生猪复产取得初步成效，生猪产能快速回升、产业投资逆势增长，转型升级全面提速。同时要求全行业面对百年未有之大变局，要从发展数量、发展质量和发展方式上抓抢机遇，再接再厉，再创广东生猪产业新辉煌。

全国畜牧总站站长王宗礼深入分析全国生猪生产形势，充分肯定广东生猪产业所取得的成就，并殷切希望广东坚持防疫生产两手抓，加快推进生猪产业转型升级，为实施乡村振兴战略、维护经济社会稳定发展大局作出新贡献。

随后，来自行业主管部门、高校、企业的多位专家带来精彩主题报告。

旺大集团在会场中还设置了展位及产品样品、产品资料展示让更多的行业人士了解旺大饲料产品。

在招待晚宴上，广东省养猪行业协会特别鸣谢旺大集团对协会工作大力支持，并授予“特别鸣谢单位”牌匾。

图文/集团营销中心

2020广东饲料年会暨30周年庆典圆满成功！旺大集团荣获《木棉花奖》

图文/集团营销中心

12月6日，2020年广东省饲料行业年会暨《30周年庆典颁奖晚会》如期隆重举行。鉴于新冠疫情的形势的影响，本次年会采取“线上线下结合”直播形式召开。2020年广东省饲料行业论坛在白天在线直播，受到更加广泛的关注，来自全国各地的观众在线参与收看和互动；《30周年庆典颁奖晚会》在增城恒大酒店隆重举办，并颁发各项奖项。

《木棉花奖》是为了鼓励技术创新、倡导广东饲料新技术、新工艺、新产品原创而设立的奖项，经专家评审，旺大集团荣获了《广东省饲料应用技术创新奖——木棉花奖》！成为全省十四家获得该殊荣的企业之一。

扶贫济困解难事，温暖和谐进万家——广东旺大集团开展消费扶贫行动

图文/集团营销中心

扶贫济困解难事，温暖和谐进万家。

为贯彻落实习近平总书记关于扶贫工作的重要论述以及在决战决胜脱贫攻坚座谈会上关于“开展消费扶贫行动”的重要讲话精神。 旺大集团工会积极履行社会责任，扎实推进消费扶贫行动，加强中央定点单位与对口区县的帮扶力度，扩大扶贫产品产销工作，集团于12月10日购买一批陕西省延安市志丹县苹果发送集团员工，为扶贫事业贡献微薄力量；另一方面是鼓励员工积极向上，认真工作；为公司创造更大效益。

站在接续推进全面脱贫与乡村振兴有效衔接的征程上，更需要充分释放消费扶贫潜能。充分释放消费扶贫潜能，有利于进一步盘活农村资源，吸引更多优质资源向农村流动，提升农业、农村发展内生动力。我们要进一步推动消费扶贫全面升级，进一步促进城乡经济良性互动，让农村资源活起来，不断推动农业农村协调、可持续发展，全面实现乡村振兴。

重庆市荣昌区副区长张凯莅临集团总部考察交流

图文/集团营销中心

12月20日，重庆市荣昌区副区长张凯率队莅临集团总部考察交流，并与集团董事长兼总裁钟世强举行了座谈，双方围绕重庆荣昌区投资项目工作展开深入讨论。集团副总裁姚继明、集团董事谢军、集团董事兼财务总监陈伟东、集团董事刘劲升等参加了座谈。

在观看集团宣传片后，钟世强董事长向一行来访领导介绍了旺大的发展概况及未来的发展情况。他表示，旺大始终秉承着“安全产品创造美好生活”的理念为企业发展使命。20年来坚持“应用一代、储备一代、预研一代”研发理念潜心于基础研究，始终不渝坚持科技创新；成立了中国工程院院士工作站、四川农大博士工作站、清洁饲料工程技术研究中心等产学研平台。

希望荣昌区政府及各级部门能多支持旺大事业的发展，把重庆市的产业优势、政策优势、环境优势、人才优势结合起来加强深入合作，更好地服务推动重庆市农牧业的发展，共同描绘重庆市荣昌区更为辉煌的发展新篇章。

祝贺，广东旺大集团在省饲料行业检（化）验员技能大赛中荣获二等奖！

图文/集团营销中心

《金天平奖》饲料行业检（化）验员技能大赛由广东省饲料行业协会、广东省农产品质量安全中心、中国广州分析测试中心联合主办，EWG1990仪器学习网承办，来自省内的50多家单位的60多名检化验员积极参加“盲样检测”预赛初选，经成绩汇总确认，取标样检测值标准误差最小者前10名为“金天平奖”十佳选手并进入决赛，并于2020年9月18日在粤科华南检测园举行决赛；广东旺大集团股份有限公司康绍峰经理在这次比赛总荣获二等奖。

助力饲料无抗，再添无上荣光，旺大集团又双叒叕获奖了！

图文/集团营销中心

2020第5届中国猪产业链生态圈发展高层论坛于2020年12月18-19日在杭州隆重举办，旺大集团荣获“无抗饲料先锋企业”荣誉称号。这是旺大集团继2020年荣获“中国畜牧业替抗先锋”、2020年荣获“无抗饲料产品匠心奖”后，再获“无抗”殊荣。

2020第5届中国猪产业链生态圈发展高层论坛由中国高科技产业化研究会绿色产业发展联盟、国家畜牧科技创新联盟、中国猪产业链生态圈平台（CPICP）等联合举办，以“新趋势，智能化，猪舍创新，无抗饲料，品牌塑造，持续发展”为主题，呈现了一场中国养猪行业发展的顶级盛宴！

由中国猪产业链生态圈平台和中国猪肉品牌联盟论坛委员会组织评选提名、网络公示和最后确认三个环节而决定的中国猪产业链生态圈英雄榜，旺大集团荣获“无抗饲料先锋企业”荣誉称号。2020第5届中国猪产业链生态圈发展高层论坛期间，在中国猪产业链生态圈平台和中国猪肉品牌联盟论坛组委会颁奖晚会上，旺大集团研发中心副总监李伟雄代表公司接受颁奖。

旺大集团20年来一直专注于“绿色、安全、优质、高效”3C无抗清洁生物饲料的研发和生产，并在2012年就获得了国家知识产权局颁发的《一种可替代抗生素的猪饲料添剂及其制备方法和应用》发明专利证书。旺大秉承着“安全产品创造美好生活”的发展使命，持续做好日粮清洁、肉品清洁、环境清洁的3C无抗清洁饲料技术领跑者。

无抗时代，旺大集团将继续秉持创新客户价值，与客户建成全方位的利益共同体，朝着伟大的远景和战略目标继续前进，愿与广大客户一起携手，创造美好生活。

张英东:妈妈奶+教槽料,一脉相承,打通养殖任督二脉!

图文/集团营销中心

旺大集团最新科研成果,乳猪补奶神器——旺大妈妈奶,经过近一年的产品试验,终于上市了!

日前,旺大集团通过网络平台,召开了旺大妈妈奶产品推广动员会,技术、营销齐上阵,展现产品的神奇魅力。集团各所属企业总经理、营销总监、技术经理参会。钟世强董事长更是亲自出镜,向广大网友推荐旺大妈妈奶产品。

为什么要推广旺大妈妈奶?妈妈奶产品能给养殖户带来什么样的增值?妈妈奶与市场上一般奶粉产品有什么不同?——请跟随小编的目光,一起走进旺大妈妈奶背后的故事之《总监专访》。

出品妈妈奶的初衷

问:张总监您好!我们都知道,旺大的产品理念是“应用一代、储备一代、研发一代”,您作为主攻教槽保的项目总监,是什么时候开始研制乳猪奶粉产品的?

张英东:2014年下半年,在钟世强董事长和姚继明副总裁的大力支持下,在研发新一代“粉+粒”教槽料的同时,就同步研发了“仔猪代奶粉”,虽然没有上市,但通过五六年来的基础研究、产品试验,乳猪奶粉产品的配方早已基本成型。我们甚至可以反过来说,正因为有了以奶粉产品为对象的乳猪生理特性和产品特点的研究,我们的“代乳家族”(粉+粒)教槽料的效果才那么好,乳猪奶粉的技术是旺大教槽料“轻松过渡,10秒搞定”、“开食快、吃得多、转料易”特点的核心基因之一。

因此,这次集团营销中心提出需要这样一款产品,董事长也对研发方向和产品定位作了指导,因此我们在多年来的技术沉淀的基础上,加以适当改进和进一步的试验,很快就推出了成熟的“旺大妈妈奶”产品。

问:从技术角度来说,这款产品出品初衷是什么?能够满足哪些市场需求?

张英东:后非瘟时代,大量的养殖场把育肥猪留作后备母猪,甚至我们看农牧业各大上市公司的公开报告,也大量出现“生猪出栏同比下降”的原因是“加大种猪选育留存力度”等表述。当前大量使用三元母猪作后备母猪的现状,这是把肉猪稍加筛选直接当作繁殖母猪使用,这必然造成母猪产仔数、仔猪初生重、仔猪均匀度、母猪泌乳能力等生产性能的下降,必然出现母猪奶水相关的一系列问题,这正好为旺大妈妈奶提供了用武之地。

同时,董事长和营销中心也多次强调,旺大妈妈奶是为我们的营销及服务提供了一个非常好的工具,希望通过这类功能性产品,强化经销商和营销员层面服务能力,既可以带来服务手段和方式的多元化,提升养殖户价值和满意度,又可以藉此实现利润或收入的多元化,降低边际成本,提高各环节收入。

妈妈奶产品的设计思路

问:市场上的奶粉产品也很多,旺大妈妈奶有什么独特之处?

张英东:关于妈妈奶产品的定位,我想用一个词就可以讲清楚:高质高效。

市场上有不同档次的乳猪代乳粉，有全乳制品的、有添加部分非乳制品的、有些只有少量乳制品的。举一个细节，我们在研究市场上的同类产品时，发现某知名产品的标签上标注了“植酸酶”，说明这个产品虽然标榜是乳猪奶粉产品，其实添加了植物蛋白做填充，其本质更像是“奶粉味”产品。这就像我们平时喝的牛奶，有的是“纯牛奶”，有的是“牛奶制品”，有的是“牛奶味饮料”一样，明眼人一看，还是有很大差别的。

我们的旺大妈妈奶产品，可以拍着胸脯向市场和养殖户表态：除微量功能性添加剂外，全部为优质、食品级的纯乳制品。

除了产品研发和设计，我们还非常注重生产工艺和品质控制，确保设计品质不走样，原料采购、生产过程和成品出厂把关中除了营养指标外，奶香和奶甜味纯正、速溶性好等感观指标也是非常重要的。

正因为这样的产品定位，并通过大量的动物试验，我们可以自豪地宣称：乳猪1日龄（初生第二天）起，妈妈奶即可完全替代母猪的奶水！

问：旺大妈妈奶具体有哪些特点？能给养殖户带来哪些价值？

张英东：我重点讲一讲产品的效果，用四个词来形容：强诱食、提免疫、高成活、多长肉。旺大妈妈奶可以完全替代常乳，由于不受供应量的限制，增重效果优于常乳。

★ 强诱食：乳制品，母乳般的味道，再加上特殊的诱食剂，仔猪特别喜爱。

★提免疫：免疫球蛋白、高效益生菌复合包等，提高免疫水平。

★高成活：免疫水平高了，再加上旺大妈妈奶营养丰富、易消化，可显著提高仔猪的成活率。

★ 多长肉：仔猪的生长潜力主要受限于母乳的供应量，妈妈奶可完全替代常乳，不受供应量的限制，因而妈妈奶的增重效果优于母乳。

当然，我这是从产品特点的角度来分享的。营销中心从用户需求和用户价值的角度，提炼出“高成活：只要生下的，都健康地活着！”、“多长肉：吃了妈妈奶，断奶多1斤！”、“防掉膘：断奶不掉膘，赢在起跑线！”的广告语，我觉得也非常好，非常容易戳中养殖户的痛点，进而让我们的乳猪奶粉产品被市场所追捧，给养殖户带去更多的福音。

潘超鹏：旺大妈妈奶，场景化服务，赋能“四有”新营销！

旺大集团最新科研成果，乳猪补奶神器——旺大妈妈奶，经过近一年的产品试验，终于上市了！

日前，旺大集团通过网络平台，召开了旺大妈妈奶产品推广动员会，技术、营销齐上阵，展现产品的神奇魅力。集团各所属企业总经理、营销总监、技术经理参会。钟世强董事长更是亲自出镜，向广大网友推荐旺大妈妈奶产品。

为什么要推广旺大妈妈奶？妈妈奶产品能给养殖户带来什么样的增值？妈妈奶与市场上一般奶粉产品有什么不同？——请跟随小编的目光，一起走进旺大妈妈奶背后的故事之《总监专访》。

2018年，我们发出过阶段性判断，称农牧行业正在经历环保拆迁、猪价起伏、原料跌宕的三座大山；最近一年多来，非洲猪瘟又以席卷之势快速笼罩全国，成为整个行业的黑天鹅事件。当前，非瘟造成行业大幅减产的后果已经传导到终端，各地猪价陆续攀升到历史高位。

这样的形势对绝大部分的农牧人，可以说是晴天霹雳。近

些年的互联网思维冲击，什么柯达被数码相机取代，移动公司（短信业务）被微信异业干掉等，其实我们对所谓跨界竞争、颠覆性竞争已经有了一定的免疫力，但当非瘟来临时，对于我们作为传统行业仍然远远超出预期之外，感觉到前所未有的压力。

宏观经济的压力，非瘟新冠的挑战，养殖格局的变迁，客户需求的迭代，跑马圈地的远去，线上营销的挤压，品牌肉品的呼唤，替抗时代的迫近……原有的组织架构、营销打法、产品卖点、盈利模式，早已不能适应新的形势。——“春天终究会来，但春天已不是原来的春天，也可能不是你的春天。”

总体来说，如果用一个词来形容当前的行业形势，那就是“不确定性”。最近一百多年，人们世界观最大的变化，是承认了不确定性。正如“薛定谔的猫”，它既是死的又是活的，取决于你如何观察它。

如何破解目前的困局?如何创造营销的奇迹?

以变应变，以“确定性”应对“不确定性”

随着大家对非瘟形势认识的深入，行业有很多观察和判断。部分猪场声称通过生物安全防控等措施取得了复养成功；大量企业被迫转型，发力禽料和水产；疫苗方面，农科院哈兽研发布了基因缺失的减毒非洲猪瘟病毒及其作为疫苗的应用的重大利好；从政府层面，克强总理、农业农村部和各省市相继提高调门、出台措施，促进复养。从市场的角度看，部分区域确实走出了L型的趋势，局部地方甚至开始逐步企稳回升，向U型迈进。

面对这种不确定性，有的企业在加速抄底，有的在关停工厂，还有的在惶惶不可终日，以至于很多人认为现阶段就是碰运气，或者干脆用赌来形容。如何在这种不确定性中打磨一套成熟的运营与营销逻辑，找到相对确定的道路，在“不确定性”中寻找“确定性”，是每一个企业和养猪人都要思考的问题。

旺大给出的解决方案，是“四有”新营销，即养殖有痛点、市场有机遇、产品有优势、创新有增值，形成了完整的逻辑闭环。而在这个时候推出旺大妈妈奶产品，倡导“救护弱小仔猪、补充母乳不足、预防断奶掉膘”等三种经典应用方法，以及N种创新型用法（详见《3+N：旺大妈妈奶助力猪场增效的“左右穿花手”!》），正是为适应当前的养殖痛点和市场机遇而设计，正是一种真正基于“场景化”的精准匹配性服务。这必将为营销体系和一线团队赋能，是“四有”新营销理念最好的载体和注脚。

“四有”新营销，发力在今朝

养殖有痛点。非瘟的肆虐和新冠疫情的持续，让我们几乎忘记了指标和生产成绩的重要性。但毋庸讳言，生产成绩的提升，尤其是哺乳阶段的管理质量，仍然是影响猪场盈亏的关键控制点。哺乳期（及断奶前后）成活率问题、母乳不足造成“断奶重”潜力未充分挖掘问题、断奶掉膘或倒瘦问题，是哺乳期乃至生产全程的三大痛点。我们指导养殖户通过妈妈奶产品的使用，来有效解决上述三大问题，用生产成绩的确定性，来应对非瘟疫情、猪价行情的不确定性。

市场有机遇。一是猪价高企带来高端产品需求。养殖户首先是“舍得用”了，投入有回报，舍得用好料；其次是“死不起”，死一头哺乳期仔猪价值逾2000元；再次是“想多赚”，要挖掘生长潜能，助力后期生长。二是仓促留种带来的母猪品质问题。后非瘟时代，大量的养殖场把育肥猪留作后备母猪，相当于把没有经过严格把关筛选和营养供给的母猪用作繁育生产，这必然造成母猪产仔数、初生重、均匀度、泌乳能力等生产性能的下降。三是“猪场进不去”场景下的独特机遇。在非瘟和新冠条件下，和养殖户的沟通相对不畅通，常规产品实证和针对猪场的服务都做不了，但旺大倡导的教槽料偏食性实证和妈妈奶“产品随心用”，反而有了更大的用武之地。面对这些市场机遇，我们用产品来提供增值服务的“确定性”，来应对营销动作停滞的“不确定性”。

产品有优势。按照我们熟知的营销理论，产品需要有独特的、差异化的核心USP（价值主张），需要提供养殖户需要的、竞争对手不能提供的、我们能优先提供的用户价值。那么旺大的核心差异化在哪里?旺大“代乳家族”教槽料，以其“轻松过渡，10秒搞定”和“开食快、吃得多、转料易”的特点，早已为市场耳熟能详，旺大妈妈奶产品与“代乳家族”产品一脉相承，不仅具有“肯吃、速溶、不拉”的优点，又在“高免疫、高成活”方面有新的价值突破。这是用产品价值的“确定性”，来应对养殖过程可能的不确定性。

创新有增值。首先体现为养殖户有新增的价值，这是源头和基础。不管是“每窝少死一头”带来的直接收益，还是补充母乳不足、预防断奶掉膘带来乳猪体况基础更牢，都实实在在给养殖户带来实惠。其实是供应链价值，妈妈奶产品既可以让经销商为养殖户提供更多的增值服务，形成服务多元化和增加用户粘性，也可以实现利润收益多元，而多元化的收益又会以更多的方式、让渡更多的实惠给养殖户。

罗士津:闯关东、走西口、下西南,近200家猪场一致拍手叫好!

旺大集团最新科研成果,乳猪补奶神器——旺大妈妈奶,经过近一年的产品试验,终于上市了!

日前,旺大集团通过网络平台,召开了旺大妈妈奶产品推广动员会,技术、营销齐上阵,展现产品的神奇魅力。集团各所属企业总经理、营销总监、技术经理参会。钟世强董事长更是亲自出镜,向广大网友推荐旺大妈妈奶产品。

为什么要推广旺大妈妈奶?妈妈奶产品能给养殖户带来什么样的增值?妈妈奶与市场上一般奶粉产品有什么不同?——请跟随小编的目光,一起走进旺大妈妈奶背后的故事之《总监专访》。

罗士津:按照旺大乳猪奶粉研发项目组的要求,由我这边统筹开展产品试验。我们在设计试验方案时,充分考虑了养殖环境、养殖品种、气候环境、养殖设施条件的影响,因此设计了不同地域、不同养殖规模的养殖户群体作为试验样本,从广州到云南,从陕西到沈阳,我们在近一年时间内,开展了大量的养殖实证,取得了176家养殖场/户的反馈样本。

我们形象地称为:旺大妈妈奶——闯关东、走西口、下西南。综合来看,各项指标都得到良好反馈,达到或超出产品设计要求,产品有效率、好评率100%!

试验目的

本试验旨在跟踪旺大集团研发中心生产的乳猪奶粉“妈妈奶”在猪场的使用效果,观察本产品在提升免疫力、成活率方面的效果,特别观察或访问仔猪防腹泻、毛色表现、增重表现等方面的表现,从而为未来的进一步研究和奶粉的市场推广提供数据和使用方法。

试验方案设计

√ 选择好试验猪群:出生第二天开始试用,或断奶猪使用;

√试验期10天,在试验前4天按照料水重量比(1:9),第5天到试验结束(第11天结束)按照料水重量比(1:6);

√ 试验期内按照分餐饲喂,根据仔猪的采食情况,把奶粉用45度左右的温水调成液体奶,每天饲喂6-8次,每次以吃完为准;

√ 试验过程中自由饮水;

√ 免疫和驱虫程序按猪场常规同步进行;

√ 随时观察猪的采食、粪便和健康状况;

√ 对养殖场/户使用效果进行访问。

过程跟踪

★ 采食量情况:

从猪场反馈的结果上看,有151个猪场反映猪场很爱吃奶粉;有21个猪场反映断奶当天不爱吃或吃得少,第二天起开始都爱吃;仅有4个猪场感觉猪不爱吃。

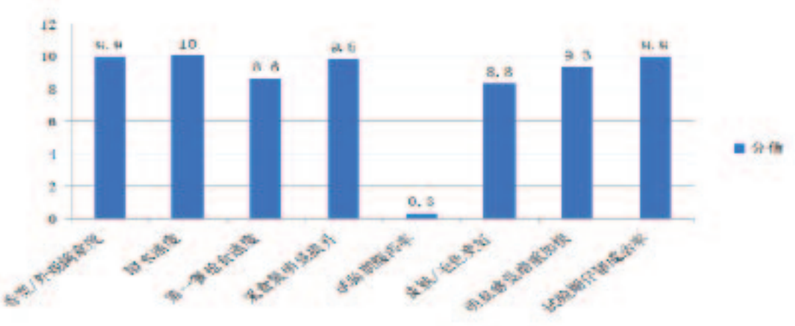
★ 粪便情况:

从猪场反馈的结果上看,仅有5个猪场反映有轻微腹泻或粪便松软现象,配合药物治疗后减轻或消失。

★ 毛色情况:

从猪场反馈的结果上看,2/3的猪场反映毛色好、皮红毛靓,另外一部分猪场由于使用的是弱仔猪,感觉使用后皮肤、毛色有转好,部分猪场感觉无明显变化 。

养殖试验各项指标跟踪结果反馈统计如下图所示:



产品试验结论

综合产品试验期效果跟踪观察和养殖场/户访问结果,从本次试验结果可以得出以下结论:

◆ 旺大妈妈奶溶水性明显好于市场上奶粉产品(某A产品、某P产品、某T产品);

◆ 旺大妈妈奶在香型、色泽上优于竞品,养殖户认可度高;本奶粉采食量比较好;

◆ 旺大妈妈奶上食快、适口性好、采食量大;

◆ 旺大妈妈奶防腹泻效果作用明显,免疫力高;

◆ 旺大妈妈奶毛肤、毛色总体上良好。

◆ 旺大妈妈奶对仔猪增重效果明显。

李伟雄:实战出真知,旺大妈妈奶的7大功效!

旺大集团最新科研成果,乳猪补奶神器——旺大妈妈奶,经过近一年的产品试验,终于上市了!

日前,旺大集团通过网络平台,召开了旺大妈妈奶产品推广动员会,技术、营销齐上阵,展现产品的神奇魅力。集团各所属企业总经理、营销总监、技术经理参会。钟世强董事长更是亲自出镜,向广大网友推荐旺大妈妈奶产品。

为什么要推广旺大妈妈奶?妈妈奶产品能给养殖户带来什么样的增值?妈妈奶与市场上一般奶粉产品有什么不同?——请跟随小编的目光,一起走进旺大妈妈奶背后的故事之《总监专访》。

李伟雄:张英东总监介绍了旺大妈妈奶产品的研发过程、设计思路和产品特点,罗士津副总监又从产品实证的角度,展示了旺大妈妈奶在采食、防腹泻、促生长方面的良好效果。我长期在市场一线,天天与一线营销人员同吃同住同工作,对养殖户的诉求、营销人员的关切更有感触,因此从产品使用功效的角度跟大家进行分享。我简单归纳了一下,称之为旺大妈妈奶之七大功效。

研发中心副总监李伟雄在养殖服务一线

1、替代母乳

母猪生病,胎次过高,三元母猪无乳或者是少乳等,妈妈奶粉完全可以替代母乳。母猪产仔超过16头,奶水不够吃,让乳猪吃过初乳后分批喝妈妈奶粉。

2、强力补能

母猪产前一天,产仔当天,产后一天,猪往往进食很少(①人为的限饲②生理反应,不愿意吃),奶粉泡水让母猪喝,可以补充营养,缩短产程。母猪产前10~15天使用一公斤奶粉拌料食喂,或产前2~3天饮水食喂。可增强体能,减少难产,增加泌乳量及降低子宫内膜炎和乳房炎。

3、母子同源迅速上槽

旺大妈妈奶味道很接近猪的母乳,断奶第一天就可以用奶粉进行教槽,第二天奶粉配合教槽料一同教槽,进一步强化教槽料的适口性,乳猪上槽快,平稳过度,乳猪不厌食;有利于带动后期猪料销量。用于断奶仔猪,一窝猪用2公斤旺大奶粉拌10公斤教槽料,断奶前两天到断奶后五天食喂一星期。有效解决仔猪断奶后不吃,拉稀,负增重(倒瘦)问题,可很大程度上提高断奶后仔猪的成活率。

4、帮助饲料过度减少应激

在换料过渡期加入奶粉,平稳过渡,改善适口性,防止拉稀和负增长,旺大妈妈奶奶粉中添加了高效微生态等护肠养肠功能性添加剂,有效改善肠道。保育期,用一公斤旺大妈妈奶奶粉拌20公斤料,增重快,不拉稀,不易发病,提高成活率。使旺崽套餐8076仔猪生长计划(80天长到76斤)成为可能。新抓仔猪,一公斤旺大妈妈奶奶粉拌10-20公斤料,上食快,不拉稀,不掉膘,增强自身免疫力不易发病。

5、扶弱助强发挥优势

每窝1—2头的弱仔猪,他们往往采食和饮水处于劣势,把弱仔猪集中起来,用奶粉进行补饲,使得弱仔猪变得强壮 ,健康的猪也可以饲喂奶粉,达到弱仔变强,强者更强的目的。要知道断奶多一斤,出栏多十斤。拯救弱仔,治疗僵猪。仔猪断奶后,弱仔集中食喂,先用45度温开水按1:6-9比例冲开奶粉食喂2天,再在冲开的奶粉中加教槽料搅拌成糊状喂2~3天,然后,再用一公斤旺大妈妈奶奶粉拌10~20公斤教槽料食喂。可使弱仔很快健壮,僵猪很快脱僵。

6、帮助病猪康复

病猪往往采食量低,消瘦,在药物治疗的同时,单独喂奶粉或是饲料中添加奶粉,即增加了采食量,又补充了营养,也可以通过用温水冲泡旺大妈妈奶的方式让病猪吃到奶粉,获得营养提高抵抗能力。哺乳期仔猪,如母猪得病不能提供充足安全的奶时,仔猪及时断奶饮用旺大妈妈奶奶粉,成活率可达90%以上。哺乳期仔猪,如出现拉稀,逐渐消瘦,药物治疗无效时,及时断奶饮用奶粉。可使迅速恢复健康。疾病的辅助治疗,如治疗腹泻或呼吸道疾病时,用一公斤旺大妈妈奶奶粉配合药物使用。可增加适口性,增强体能,加快机体恢复健康。

7、缓解应激提高生产效力

在环境条件突然变化引起应激时,可以通过饮用奶粉或者饲料添加奶粉来缓解应激。比如环境温度突然变低、转群、更换饲料等等。打疫苗,都是应激,用奶粉能很好的缓解应激。猪只免疫期间。(前中后三天)可用一公斤旺大妈妈奶奶粉拌20公斤料.减少应激,增强免疫效果。

旺崽套餐“挑战9050”大保育模式拍了拍你

2020年7月1日，中国食品安全事业的又一个里程碑。根据农业农村部第194号公告要求，全面停止生产含有促生长类药物饲料添加剂（中药类除外）的商品饲料。旺大微信公众号关注到，部分厂家、经销商在6月底对市场作了大量备货，以抵御产品无抗后可能带来的腹泻率增加及饲料成本上涨。即便如此，随着库存产品的消化和7月份新产品的上市，部分厂家的产品出现了不同程度的腹泻，给养殖市场带来恐慌和损失。

旺大科技如何拥抱无抗时代?我们专访了华南农大博士生导师，旺大集团副总裁、研发中心总监姚继明先生，详细了解了旺大科技的无抗研发历程和优势，全面解读5G+5D无抗系统解决方案，以及在此理念基础上的全面升级产品模式——旺崽套餐“挑战9050”大保育模式。

为什么要推广大保育模式?

◆ 好行情，快长猪：

传统保育模式，仔猪过早使用低营养水平的小猪料，势必造成生长潜力挖掘不充分；使用保育后期料（1011/保中宝/膨化乳）至100斤，轻松让仔猪在保育后期阶段日增重提升50-80克，用时减少5-8天，快长猪、早卖钱！

◆ 巧替抗，防腹泻：

禁抗政策实施后，解决乳猪腹泻问题，要围绕强化肠道功能和优化营养供给两方面入手。后保料相对小猪料，从营养水平和功能性添加剂方面，都更加有利于仔猪的机体健康和免疫力提升，从而平稳过渡、防止腹泻。

◆ 钱比低，更划算：

保育后期阶段，使用后保料将比使用小猪料的料肉比降低0.2以上，即同样多的饲料多长猪3-5斤，减掉后保料比小猪料增加的成本，每头猪仍可多赚40-60元！

旺崽套餐“挑战9050”大保育模式：

一窝均重7公斤的仔猪（按10头计算），从断奶开始使用旺大教槽料3包，长到头均12.3公斤；接着使用250公斤保育前期料（保金乳或4011S/4120配合饲料）和420公斤保育后期料（膨化乳或1011/保中宝配合饲料），到90日龄长到均重50公斤，全程料肉比1.7:1。

用挑战9050模式，效益更好！

5G+5D，引领无抗养殖

2020年7月1日，中国食品安全事业的又一个里程碑。根据农业农村部第194号公告要求，全面停止生产含有促生长类药物饲料添加剂（中药类除外）的商品饲料。旺大微信公众号关注到，部分厂家、经销商在6月底对市场作了大量备货，以抵御产品无抗后可能带来的腹泻率增加及饲料成本上涨。即便如此，随着库存产品的消化和7月份新产品的上市，部分厂家的产品出现了不同程度的腹泻，给养殖市场带来恐慌和损失。

旺大科技如何拥抱无抗时代？我们专访了华南农大博士生导师，旺大集团副总裁、研发中心总监姚继明先生，详细了解了旺大科技的无抗研发历程和优势，全面解读5G+5D无抗系统解决方案，以及在此理念基础上的全面升级产品模式——旺崽套餐“挑战9050”大保育模式。

5G：“高”效营养，做长长板

5G具体指高新鲜度、高有机酸、高效酶制剂、高效益生素、高消化利用率。

高新鲜度

猪的嗅觉和味觉比人灵敏得多，不新鲜的饲料首先牠就吃得少甚至拒食，没办法时吃了，不仅影响肠道及整个机体的健康，而且也必然影响其生产性能。

新鲜度的控制从四个方面着手，一是看生产日期，二是感观评定，三是化验室检测，四是使用过程的存放时间和质量监控。

高有机酸

欧洲禁抗后的经验和我们自己的研发结果证明：酸化剂特别是有机酸是替抗综合方案的首选添加剂。

有机酸的抗菌活性受pH的影响，因此低剂量（1-3kg/T,添加剂公司常推荐的用量）是无效的，我们是通过研发自己复配以降低成本而提高至有效的用量。高剂量有机酸，除了具有抗菌活性之外，还具有降低消化道pH，增加胰腺分泌，对肠粘膜的营养等作用，明显改善肠道健康和提高饲料效率。

高效酶制剂

通常我们将酶制剂分为消化酶和功能酶，但若要达到全面发挥酶制剂替抗的功能这样分类是很粗糙的，根本发挥不了酶制剂的高效性。酶制剂主要是通过改善动物肠道健康和提高饲料消化利用率两方面起作用的，根据猪的不同阶段生理特点和日粮原料及营养组成，合理筛选多类不同功能的酶再经科学高效的复配组合才能发挥酶制剂的替抗价值。

旺大使用的酶制剂是与国际国内专业的著名酶制剂厂家合作，根据我们的日粮结构双方详细沟通而定制的旺大专用高效酶制剂。

高效益生素

单纯使用益生菌效果不稳定，而从益生菌、益生元和益生菌的代谢产物三方面考虑，效果较好且稳定。

旺大高效益生素充分考虑益生菌本身的直接抑菌能力、益生元对益生菌生长繁殖的促进能力及益生菌产生代谢产物的能力。同时，研发中心先通过属下的检测中心严格检测验证所选高效益生素的耐高温性和高效性后，再通过全国不同区域、不同季节、多批次动物试验验证其高效性。

高消化利用率

我们通过优质原料的选择、科学合理的饲料配方结构、功能性添加剂的合理使用、先进的原料预处理及饲料加工工艺提高饲料的适口性和消化利用率，从而在饲料高消化率的基础上又提高了猪的采食量，进而改善了猪的肠道健康和生产性能。

5D:“低”位以待,规避短板

5D具体指低蛋白、低抗原、低系酸力、低重金属、低霉菌毒素。

低蛋白日粮

随着低蛋白平衡氨基酸日粮在畜禽上取得了长足的研究进展,唯蛋白高低论饲料质量优劣已不合时宜。研究表明,降低饲料2-4%粗蛋白水平,不仅不会降低猪的生产性能,而且可以在降低饲料成本、减少氮排放的同时促进猪的肠道健康。

旺大在2009年就申报且获得政府支助的净能体系下低蛋白日粮对生长肥育猪的研究课题,取得了一手资料。近几年,通过院士工作站与印遇龙院士合作,进一步研究了低蛋白日粮下猪的必需氨基酸与功能性氨基酸的关系,对改善猪的肠道健康取得了重要的理论和数据支持。

低抗原

大豆抗原主要是大豆球蛋白、β－伴大豆球蛋白等,目前可通过浸提、浓缩蛋白质、热乙醇变性法、热加工、发酵或酶解等方法降低或去除。

旺大通过对此类原料的严格评估和检测,严格按质量标准控制大豆抗原和其它抗营养因子,同时在幼龄仔猪中不用或尽量少用大豆原料来做到低抗原和低抗营养因子,保证仔猪较好的肠道健康和生产性能。

低系酸力

原料或日粮的系酸力又称为原料或日粮酸缓冲力、酸中和力、酸结合力或酸结合系数,即结合酸的能力。对系酸力影响最大的原料是石粉和无机矿物质,而断奶仔猪由于自身胃酸分泌不足,高系酸力日粮对其影响较大。

我们采取有机钙和有机矿替代石粉和无机矿,同时添加大量复合有机酸来降低日粮的系酸力。同时,我们会根据猪的不同阶段的生理特点,配制相应低系酸力的日粮,特别是母猪料中,我们也会使用一定量的有机钙、有机矿和有机酸来降低系酸力。

低重金属

重金属仅包括高毒性重金属(砷/铅/汞/镉),还包括营养性微量矿物元素(铁/铜/锰/锌)等。这些重金属超量,不仅影响猪的免疫力,同时造成环境严重污染。

旺大研发中心从标准制订和严格检测上牢牢把住入口,旺大的内控标准要严于国家标准,在原料入口上,旺大制定严格的供应商评估体系,选择有实力、重质量、有严格质量监控、有信用、有供货能力的原料供应商。在微量元素方面,我们通过选用高效微量元素(如纳米或有机的)来降低其用量。

低霉菌毒素

霉菌毒素是霉菌生长繁殖过程中产生的高毒性次级代谢产物,动物采食含有呕吐毒素的饲料后,会出现食欲下降,呕吐腹泻,胃肠功能紊乱,免疫力下 降等状况,影响动物的健康和生长性能。

旺大倡导3C清洁饲料、安全产品创美好生活。清洁饲料来自清洁原料,清洁原料必然是高新鲜度、低重金属、低霉菌毒素和无杂质的。研发中心从标准制订和严格检测上牢牢把住入口,监控好原料的采购、运输进厂、存贮过程和饲料的出库和使用过程,以保证猪的健康和生产性能。

五大优势缔造“营养免疫 精准平衡”

2020年7月1日，中国食品安全事业的又一个里程碑。根据农业农村部第194号公告要求，全面停止生产含有促生长类药物饲料添加剂（中药类除外）的商品饲料。旺大微信公众号关注到，部分厂家、经销商在6月底对市场作了大量备货，以抵御产品无抗后可能带来的腹泻率增加及饲料成本上涨。即便如此，随着库存产品的消化和7月份新产品的上市，部分厂家的产品出现了不同程度的腹泻，给养殖市场带来恐慌和损失。

旺大科技如何拥抱无抗时代?我们专访了华南农大博士生导师，旺大集团副总裁、研发中心总监姚继明先生，详细了解了旺大科技的无抗研发历程和优势，全面解读5G+5D无抗系统解决方案，以及在此理念基础上的全面升级产品模式——旺崽套餐“挑战9050”大保育模式。

旺大无抗研发历程与特点

硬核科技：

旺大企业秉持“安全产品，创造美好生活”的发展愿景，研发部门一直是紧跟国家的法律法规和行业前端技术，先后建立旺大院士工作站、博士工作站，并在此基础上成立了广东省猪清洁饲料工程技术研究中心，作为旺大研发的核心力量。

超早研究：

旺大科技一直注重包括无抗配方技术在内的基础营养研究，多年前就掌握了猪饲料无抗的核心技术，并早在2012年就获得了国家知识产权局颁发的《一种可替代抗生素的猪饲料添剂及其制备方法和应用》发明专利证书。

提前施行：

自2016年底起，旺大集团所有大猪和种猪饲料均停止使用抗生素（即提前实现无抗），幼龄和中前期猪料中只添加1-2种国家规定剂量的促生长药物饲料添加剂。

更高标准：

自2015年起，启动清洁日粮的研发，通过制订清洁原料、清洁生产和清洁配方等科学翔实的标准，升级形成了“日粮清洁、肉品清洁、环境清洁”的旺大3C清洁饲料技术，为迎接全面无抗时代提供了坚实的理论和实践基础。

更优性能：

本着“应用一代、储备一代、研发一代”的研发理念，旺大产品始终走在行业前端，经过近两年在猪、禽、水产和反刍动物的无抗研发和应用，无抗产品在生产性能和健康状况上已表现出等同于甚至优于有抗产品的效果。

营养免疫，精准平衡

旺大饲料的无抗是采用综合技术方案，从饲料配方设计开始，充分考虑各类营养的精准平衡和营养免疫，使用发酵饲料技术、酸化剂、植物提取物、益生菌和益生元、酶制剂等多种促进动物肠道健康和提高饲料利用率的功能性添加剂，同时充分做好原料评估、合格供应商名录、原料进厂和在库的质控、清洁精确的加工工艺和严格的产品出厂检测以保证研发试验配方效果的精确复制。

靶向聚焦 双管齐下

2020年7月1日，中国食品安全事业的又一个里程碑。根据农业农村部第194号公告要求，全面停止生产含有促生长类药物饲料添加剂（中药类除外）的商品饲料。旺大微信公众号关注到，部分厂家、经销商在6月底对市场作了大量备货，以抵御产品无抗后可能带来的腹泻率增加及饲料成本上涨。即便如此，随着库存产品的消化和7月份新产品的上市，部分厂家的产品出现了不同程度的腹泻，给养殖市场带来恐慌和损失。

旺大科技如何拥抱无抗时代?我们专访了华南农大博士生导师，旺大集团副总裁、研发中心总监姚继明先生，详细了解了旺大科技的无抗研发历程和优势，全面解读5G+5D无抗系统解决方案，以及在此理念基础上的全面升级产品模式——旺崽套餐“挑战9050”大保育模式。

聚焦：禁抗后的养殖痛点问题

■ 挑战：肠道疾病：致病菌和病毒引起腹泻，饲料霉菌毒素，肠道细菌代谢内毒素。

■ 危害：肠道组织损伤，炎症，免疫抑制。

■ 现象：

1、早期（哺乳/断奶前后）的采食量问题：死亡率高、不易上槽、抵抗力差；

2、中期（保育阶段）的消化率问题：腹泻率高、肠道紊乱、消化率低。

靶向聚焦的两大问题：

靶向聚焦一：全方位调控肠道健康技术

■ 添加益生素（益生元、益生菌及代谢产物）。

如：乳酸菌，屎肠球菌，芽孢杆菌。目的：使胃肠粘膜表面微生物平衡。原理：增强肠道上皮屏障，增强肠道粘膜粘附性，刺激肠道免疫系统产生免疫抗体。竞争性排斥病原微生物。产生抗菌物质如：有机酸细菌素等。

■ 抑制有害菌繁殖：

腹泻是乳仔猪最常见的问题，也是使用抗生素最多阶段，引起腹泻主要有营养性和病理性腹泻两种。病理性腹泻是由有害菌引起，60-70%由致病性大肠杆菌引起，其它还有猪螺旋体肠炎，胞内劳森氏菌，沙门氏菌，链球菌，付嗜血杆菌，金黄色葡萄球菌以及传染性胃肠炎，流行性腹泻病毒等引起。在饲料中添加植物精油如：博落回，香芹酚，百里香酚，丁香酚，肉桂醛，肉豆蔻酸等，它们是一种天然抗生素，其抑菌功能强大。

■ 抗炎，抗肠道过敏：

添加功能性酶制剂如：葡萄糖氧化酶，氧化葡萄糖产生葡萄糖酸和过氧化氢，降低肠道PH值，杀菌抗炎作用。添加肠道收敛剂：如单宁酸，有机稀土元素等抗肠道过敏。

靶向聚焦二：低抗原高吸收营养配制技术

■ 配方升级。

配方中饲料预消化（如：水解，酶解，发酵，膨化，熟化）减少饲料中抗原对肠道刺激，强化有机微量元素和功能性维生素以及功能性氨基酸的使用，增强饲料营养免疫功能。使用有机钙源减少饲料系酸力，平衡必需氨基酸降和非必需氨基酸降低粗蛋白使用量，减轻肠道消化负担。使用容易消化蛋白源饲料，减轻过敏及提高消化率。

■ 工艺升级。

采用先进的加工工艺改善饲料消化吸收率，如教槽料原料投放流程，教槽料二次微粉碎工艺，及教槽料粉加粒工艺。饲料生产中各种严格的工艺参数。

■ 模式升级。

在旺崽套餐2.0版本的基础上升级为旺崽套餐双100大保育模式，同时辅以旺大妈妈奶、饲料伴侣等功能性产品，提升抗病力及采食量，既能更有效的防止腹泻，更能护肠促长。

产品实证直达新疆！
旺大3C清洁饲料引领无抗新风潮

图文/集团营销中心

农业农村部194号公告：自2020年7月1日起，饲料生产企业停止生产含有促生长类药物饲料添加剂（中药类除外）的商品饲料，饲料无抗迫在眉睫。很多养殖户朋友担心饲料无抗后，猪的长速变慢，料比升高，导致饲养成本增加；甚至担心没有了抗生素的，猪群发生腹泻及其他问题。

今天，我们用在新疆阿克苏做的最新产品实证，来彻底见证旺大3C清洁饲料的威力。

2020年4月29日早陕西旺大开完业务例会，陕西旺大技术部赵志超老师及武召马不停蹄的连夜坐飞机于4月30日早八点到达阿克苏张总猪场，两人从粉碎玉米开始经过6个小时工作将10包8312小猪料拌成2500公斤饲料，随即开始随机选猪称猪(32头均重32公斤)，旺大8312增重实验正式开始。

6月7日接到张总电话说料还剩200多公斤，需要称猪末重了，6月9日陕西旺大武总和赵老师亲自驱车600公里从喀什泽普县赶往阿克苏，于6月9日17时称猪完毕，自4月30日16时开始，用时40天，头均增重32.3公斤，日增重807克，料肉比2.14，斤肉成本6.19元/公斤。

养殖场张总对旺大清洁饲料给予了肯定："总体来说比原来4%预混料每天多长100克，长速很满意；用旺大真快大"。

旺大集团
WANGDA GROUP

Mother milk

旺大奶奶奶

高免疫 高成活

好吃、速落、不拉！

广东旺大集团股份有限公司

地址：广州市科学城彩频路广东软件园9号B座1002　　邮编：510663

电话：020-32031868　　传真：020-32031918　　网址：www.wangdafeed.com