

火线不再伤人 浸水不再触电

## 带芯片用电保护器亮相周口

□记者 付永奇

本报讯 若家中好奇心强的小孩将铁钉或手指插入墙上带电的插孔，将引发什么后果？触电！然而，若您家装有芯片式用电保护器，则可避免此类危险。此款用电保护器具备浸水防触电、火线不伤人等多重优势，即使将带电的火线与零线同时浸入水中，并用手触摸水，也不会产生触电感。记者获悉，目前，此款具有重大安全用电里程碑意义的高科技产品已在我市亮相，引发了广泛关注和热议。此款保护器在保障电力安全方面展现出了卓越的能力和无限潜能，为居民提供了更安全、更智能的用电体验，若能实现大规模普及应用，将极大降低公众的用电风险。

据了解，此款保护器由郑州法瑞尔环保科技有限公司研发。该公司是专注于智慧安全用电领域的国家级科技型企业，集产品设计、研发、生产、销售及售后服务等于一体，并拥有20余项专利及软件著作权。该公司运用大数据、云计算、人工智能、5G等数字化技术，赋能电力物联网，成功研发出浸水防触电等系列产品，产品广泛应用于家庭、商务楼、娱乐中心、厂矿、企业、学校、医院等多种用电场所。该公司还可为用户提供优质的产品解决方案，帮助用户实现能源的可视化管理，确保用电的安全和高效。

在中心城区中原国际商贸城的该公司的产品展示店内，记者看到，他们的产品主要涵盖浸水防触电、声光报警、故障电弧、智慧断路器这几大类别，总计上百款产品，可满足用户多样化的需求。

该产品展示店负责人高春笑介绍，浸水防触电类产品可保护用户不会发生触电事故，避免对人身造成伤害，达到“火线不伤人、浸水防触电”的目的；声光报警类产品具备自动检测功能，一旦设备或线路出现故障，会自动报警提醒；故障电弧类产品可自动识别正常电弧和故障电弧，当线路出现故障电弧时，可瞬间断电保护；智慧断路器是一款结合物联网、云数据与AI算法等创新技术的智慧断路器产品，可实现手机、电脑等终端设备对电路的远程控制与实时监控，其设计理念源于对现代科技与安全需求的深入理解，旨在为用户提供更智能、更高效、更安全的电路保护与管理解决方案。

“这些产品不仅具有防触电、防起火、防浪涌功能，还可实现用电智能化、数据化管理，能有效节约电力资源、降低运营成本。智慧断路器可通过手机端、电脑端进行远程控制。”在产品展示台前，高春笑详细演示了智慧断路器的使用方法。

据介绍，该产品具有浸水防触电、火线不伤人的功能，即使在没有网络的情况下，也可以提供最基本的用电安全保障；有远程控制功能，能通过手机、电脑端远程控制断路器的开关，可以单独控制一条线路，也可以一键全开或者一键全关，控制整条线路；有监测功能，能实时监测到每条线路的用电数据，例如电压、电流、功率、电能、漏电电流值；有阈值设定功能，可以手动设定电压、电流、线温、功率、电能及漏电电流的预警值和报警值，一旦数据超出预警值，管理人员会收到预警提醒，一旦数据超出报警值，设备会自动分闸、断电保护；有定时功能，可以远程设置开关时间，防止因不及时关闭电源造成大量电力资源浪费；有能源管理功能，对能源的使用情况进行持续监控，为管理人员进行能源利用诊断、数据分析、节能控制、节能潜力分析、节能效果验证等提供有效数据支撑。

法瑞尔智慧安全用电项目产品的问世，改变了人们对用电安全的认知。该产品凭借其自主核心安全用电保护技术，成功地与智慧物联系统融为一体，引领行业创新发展。③2



## 车厘子抢“鲜”上市

11月27日，记者在中心城区中原路一大型商超内看到，车厘子已经抢“鲜”上市，价格为每斤158元。据了解，海运车厘子将在12月中旬大量到货，届时，车厘子的价格会有所下降。③2 记者 邱一帆 摄

## 从“超级圈层”迈向传统渠道

## 肆拾玖坊新品上市发布会在周举行

□记者 刘彦章 徐启峰

本报讯 11月25日，“聚力创新 合力共生”肆拾玖坊新品上市发布会在周举行，肆拾玖坊推出“欢聚”“大雅”两款酱酒新品，周口白酒界数百位大咖共同见证这一盛事，发布会现场首批签约30余家终端店。

成立于2015年的肆拾玖坊，是中国白酒界的创新者：以“合伙共创”理念和“超级圈层”营销手段，短短8年时间，打造出一个估值百亿元的酱酒企业，从“白酒新物种”成长为“酱酒独角兽”。

肆拾玖坊以往的主线产品包括“泰斗”“宗师”“侠客”等系列，这与其“英雄莫问出处”的气质相吻合。如今，肆拾玖坊推出“欢聚”“大雅”两款新品，主攻传统渠道，意味着什么？

“这是肆拾玖坊的‘破圈’之旅，我们在保持独辟蹊径的‘超级圈层’之外，尝试走向大江大河的传统渠道。”专程从贵州赶来的肆拾玖坊总裁张新中如是说。

新品发布会上，肆拾玖坊不仅分享了成长心得、合作模式，也将其“悦饮文化”的雅致淋漓尽致地展示给与会嘉宾。一场欢聚，几多风雅。在白酒市场异常艰难的今天，这场发布会不仅是新品的推介，更是一场思想交流会，如冬日里一道暖阳，给白酒从业者以信心。

肆拾玖坊“破圈”之旅如何行进？为何要在周口布局规划发展之路？这些答案或许能在肆拾玖坊总裁张新中的描述中窥得一二。

问：肆拾玖坊为何推出“欢聚”“大雅”两款新品？

张：这要从肆拾玖坊的基因说起。2015年，在董事长张传宗的倡议下，49位IT行业精英联合成立肆拾玖坊。当时的想法很简单：人人都是股东，做自己放心饮用的酒，用互联网打法突破传统白酒营销壁垒。可以说，肆拾玖坊成立伊始就已形成了“合伙共创”的基因，确立了“超级圈层”的思路。

经过8年发展，肆拾玖坊在全国布局了100多家分销商，2000多家新零售体验店，数千个新零售终端，估值百亿元，可以说实现了超速复合增长。

“超级圈层”为肆拾玖坊打开了一片天地，但是也有局限性，很多酒友没有见过肆拾玖坊的产品，或是对肆拾玖坊的产品了解不多。随着集团白酒产能不断释放，仅用“超级圈层”营销已经不够了，我们必须进军传统渠

道，从私域走向公域，从“圈层”走向公众。“欢聚”“大雅”是我们进入传统渠道的“敲门砖”，对于公司的重要性不言而喻。

问：“欢聚”“大雅”两款产品定位如何？

张：肆拾玖坊以前主打中高端产品，我们的“泰斗”系列单瓶售价1500元左右，入门级的“义薄云天”售价也在249元。走传统渠道，我们要做性价比更高的酱酒，“欢聚”酱香明显，酒体醇和淡雅、回味悠长，市场建议零售价为199元；“大雅”酱香明显，酒体醇和绵柔、回味悠长，市场建议零售价为499元。我们下了很大功夫打磨这两款产品的品质，以“欢聚”引流、以“大雅”赋品牌，接受市场的考验，期待得到酒友的认可。

问：两款新品为何选择在周口首发？

张：河南省是白酒企业的兵家必争之地，周口市场更加开放包容。肆拾玖坊进驻周口以来，总体发展较为顺利，销售额连年增长。周口市场对肆拾玖坊极为重要，我们打算着手在周口建设酿酒用曲生产基地。我们把周口作为新品首发地，希望以周口为样板，突破“超级圈层”的单一模式，然后把这些经验心得复刻到河南省乃至全国，为集团发展壮大提供“周口模式”“周口经验”。

问：肆拾玖坊在周口有何发展规划？

张：首先，我们要建设一个2万亩的高标准酿酒用曲基地。今年9月份，我们与淮阳区政府已成功签约，流转的土地全部种植“泛麦8号”。“泛麦8号”是软筋小麦，适宜制曲。众所周知，5斤粮酿1斤酱酒，曲为酒之骨，制曲小麦占比一半，1斤酒中要用到2.5斤小麦。未来肆拾玖坊产能突破万吨后，对制曲小麦的需求更大，我们将继续扩大酿酒用曲种植基地，以保证我们的每斤酒里都有2.5斤小麦属于周口产。

其次，我们有信心为周口文旅事业发展奉献一定力量。肆拾玖坊拥有10万+合伙人，我们将陆续带他们到周口巡学、参观，了解肆拾玖坊的用粮基地，这个流量相当可观。

可以说，周口对肆拾玖坊来说不仅是一个销售市场，更是一个战略合作人。肆拾玖坊不断成长的真谛，就在于不断找到合适的合伙人，我们期待着与周口市场同生共荣。③2