



●克罗地亚前副总理、世界酒业联盟主席司马安·希莫尼奇 (Simonic.Ante) 及夫人赵丽塔 (Zhao.Rita) 出席会议并发表讲话



●茅台集团董事长袁仁国出席会议并讲话



●茅台集团党委书记、总经理李保芳致辞



●茅台集团党委副书记、纪委书记赵书跃主持会议



●中国酒类流通协会秘书长秦书尧在峰会上作演讲



●天朝上品酒业(贵州)有限公司副董事长、总裁黄永毅出席在峰会上作演讲

“共享资源 共塑品牌” 冲刺百亿！天朝上品峰会在茅台召开

■ 本报记者 樊瑛 张建忠



●天朝上品,给世界一瓶好酒



●“共享资源 共塑品牌”天朝上品峰会现场

11月30日上午,由贵州茅台集团、世界酒业联盟主办,贵州茅台集团技术开发公司、天朝上品酒业(贵州)有限公司承办的“共享资源 共塑品牌”天朝上品峰会在茅台集团会议中心隆重召开。

克罗地亚前副总理、世界酒业联盟主席司马安·希莫尼奇(Simonic.Ante)及夫人赵丽塔(Zhao.Rita)出席会议并发表讲话,贵州省原副省长马文俊,贵州省国有企业监事会主席张北平出席会议,中国贵州茅台(集团)有限责任公司董事长、党委副书记袁仁国发表讲话。中国贵州茅台(集团)有限责任公司党委书记、总经理李保芳致辞。中国贵州茅台(集团)有限责任公司党委副书记、纪委书记赵书跃主持会议。中俄和平发展委员会健康生活方式理事会主席梁玉师宣读俄罗斯健康生活方式理事会主席谢尔盖·科鲁舍夫发来的贺电。中国酒类流通协会秘书长秦书尧,中国纪录片学会副会长、原国务院新闻办公室五洲传播中心总编张东霞,天朝上品酒业(贵州)有限公司副董事长、总裁黄永毅分别作演讲。

出席本次峰会的嘉宾还有:第九届全国妇联副主席、中国关心下一代工作委员会常务副主任刘晓连,原解放军总装备部副政委李栋恒,世界酒业联盟秘书长陈泽明,解放军艺术学院原政治部副主任周小猷,原空军工程大学副校长、著名书法家黄万荣,原成都军区空军副政委张逢堂,俄罗斯健康生活方式理事会主席代表邦达连科·玛丽亚(BONDARENKO·MARIYA),中美加勒比海共同体中国经贸文化教育交流协会健康养生推广中心主任相伟玲,中法文化交流协会副会长刘子奎,山东东营市垦利区区委书记刘斯杰,仁怀市委副书记代市长汪能科,茅台集团在家领导,以及天朝上品合作商、经销商代表、中外媒体代表。

据介绍,贵州茅台酒厂集团技术开发公司在创新路上已经走了25年,经过10年的高速发展,首创了以天朝上品为代表品牌的53度柔和酱香标准。本着“给世界一瓶好酒、缔造世界级中国品牌”的愿景,天朝上品坚持“两高一低”的市场优势,从大众消费角度切入国际市场,定位为大众消费的主流产品的第一品牌。今年11月25日,天朝上品以单品成功销售1.5万吨、同比增长400%以上的销售额提前35天实现2017年度梦想目标,实现了翻5番的增长。明年,我们以再翻5番、至少翻3番为目标,为打造大众消费主流产品第一品牌、奋力冲刺“百亿天朝”宏伟目标奠定基础。

司马安·希莫尼奇兴致勃勃地谈起他与中国的缘,表达了对中国和贵州的喜爱之情,并表示希望以此次峰会为契机,在现有的合作基础上,与天朝上品深入对话、拓宽合作领域,优势互补,共享品牌红利。希望中克双方充分利用“一带一路”建设机遇、“16+1”机制和中欧合作平台,共同搭建中国与欧洲国家酒类交流合作的桥梁。期待在不久的将来,天朝上品能够在欧洲市场上市,让更多国家的民众喝上天朝上品酒,认识这张亮丽芬芳的中国名片。

袁仁国在讲话中指出,2017年,是茅台集团“十三五”时期的关键一年。在国际经济环境复杂多变、国内经济下行压力加大、行业持续调整的背景下,茅台集团逆势上扬,多项指标远超预期,创历史新高。预计全年实现销售收入将突破600亿元,利润可突破300亿元大关,实现更有效益、更有

质量、更可持续的发展。天朝上品已近8年,面对严峻的经济形势和市场考验,技开公司天朝上品顶住压力,化危为机,紧紧抓住市场的“牛鼻子”,为技术开发公司全面完成集团公司下达的目标任务提供了有力支撑,实现了健康、可持续发展。要珍惜几年来取得的来之不易的良好局面,时刻保持活力、创造力和战斗力,再接再厉,再创辉煌,实现天朝上品营销新发展。袁仁国要求天朝上品既要“名副其实”,又要“内外兼修”;即做名酒,又做民酒;既要巩固深耕现有市场,又要精耕未知市场,更要加强服务,通过商圈经济、白酒金融,不断扩大朋友圈,全面打造“天朝上品”营销升级版。要切实推进供给侧结构性改革,提升品牌信任度和认可度,赢得更广阔市场。要集中优势资源,不断优化产品结构,打造核心产品,让“天朝上品贵人酒”等系列产品成为

广受消费者喜欢的炙手可热的热销产品。坚持继承创新、不断追求卓越,加快形成“品牌强、品质优、品类齐”的产品供给体系。要坚持“一个中心”,统筹“两个发力”,守牢“三个市场”,恪守“四个服从”,增强“五种思维”,按照“六字方针”,深化“七个打假”,弘扬“八字精神”,践行“九个营销”,强化“十企战略”,正确处理各方利益,不断培育壮大柔和酱香型白酒这个“新字号”,让“新芽成大树”。

李保芳在致辞中说,茅台集团积极响应“一带一路”倡议,成功举办了“香遇金色非洲——文化茅台走向‘一带一路’品牌推介”活动,茅台的飘香世界之路,又一次迈出了十分重要的一步。召集本次峰会,邀请名家论道,探讨资源共享与品牌共塑,共同促进酒业发展;同时,茅台集团设立扶贫公益基金,聚焦把天朝上品品牌做优做强做

大是一件极有意义的事,希望通过本次峰会的碰撞,能知道消费者究竟想要什么,以找准定位、瞄准目标,努力做好属于天朝上品自己的市场。天朝上品要有“三心”。即茅台集团做大子公司单品规模,是茅台集团今后一个时期追求的重要目标,天朝上品是我们重点培育的品牌之一,在3年之内,让天朝上品的发展能迈上一个大台阶,成为茅台集团旗下重要的品牌和支柱,为技术开发公司实现“未来三年计划”提供支撑的“雄心”。天朝上品必须突出和保持中国白酒特色的“匠心”。茅台将推动子公司做大单品,塑造自己的品牌,要培育属于自己的消费群体和粉丝群体的“人心”。如今,天朝上品已具相当规模,也有相当基础,今后要在借鉴和传承原有营销模式的基础上,以新时代的新思想、新理念、新技术,独创和完善特色化营销渠道与模式,在市场和品牌建设中赢得更多关注和认可;要充分发挥市场配置资源的决定性作用,把“过硬的产品品质、良好的品牌口碑、诚信的市场服务”作为稳定市场、扩大市场的基本原则和要求,长期坚持下去,着力提高供给体系质量,不断增强消费者认同,凝聚人心、赢得人心,践行“天朝上品 给世界一瓶好酒”的理念。

秦书尧在演讲中说:此次峰会可谓是天朝上品发展史上一个划时代事件,将推动柔和酱香型白酒迈上一个新的发展台阶,可喜可贺!在国酒茅台的引领下,以茅台镇为代表的酱香酒产业正在深化供给侧结构性改革,大力推进创新转型升级。天朝上品面市7年来,在营销方面坚持品牌和质量两手抓、两手硬,瞄准中高端消费者的需求,定位为大众消费主流产品第一品牌,可谓是酒类创新营销的实践者。中国酒类流通协会高度重视天朝上品的发展,只要我们精诚合作、携手共进,天朝上品的发展前景一定会更加光明,柔和酱香品牌的未来一定会更加美好。

本次峰会的举行,为天朝上品未来的发展统一了思想,指明了方向,凝聚了共识,鼓舞了士气,奠定了天朝上品实现百亿目标、助力茅台集团早日实现“千亿企业”做出应有的贡献。



●天朝上品冲刺百亿目标启动仪式



●天朝上品2018年供货指标签约仪式



●“共塑大国品牌 促进贵州发展”高峰论坛



●天朝上品贵人酒·温暖中国全球华人乡土情大联欢启动仪式