

G·R 官荣评分
鉴评 53 大优质酒

■ 龙泉春牌龙泉春 ■



度数:54%vol
香型:麸曲清香型
生产厂家:吉林省辽源市龙泉酒厂
G·R 官荣评分:86
G·R 酒评:清亮透明,香气自然较纯正,入口醇和,滋味较淡薄,舒适感一般,酒体欠厚实,后味稍苦,余味较长,风格一般。

■ 德惠牌德惠大曲酒 ■



度数:38%vol
香型:麸曲浓香型
生产厂家:吉林省德惠酒厂
G·R 官荣评分:84
G·R 酒评:酒色清亮,酒香较纯正,略带异香,入口柔和,饱满,回味短淡,酒体较干净,浓香风格一般。

■ 辽海牌老窖酒 ■



度数:55%vol
香型:麸曲酱香型
生产厂家:辽宁省大连市白酒厂
G·R 官荣评分:86.5
G·R 酒评:微黄透明,酱香较突出,有陈香,口感上较醇和,欠细腻,落口较爽净,口感较协调,回味长,具有酱香风格。

■ 金州牌金州曲酒 ■



度数:54%vol
香型:麸曲浓香型
生产厂家:辽宁省大连市金州酒厂
G·R 官荣评分:85.5
G·R 酒评:无色透明,从香气上看,香气较弱,从口感上看,较醇厚饱满,入口醇甜,后味净爽,余味长,浓香型白酒风格一般。

原酒之形 |

■ 易初 王莹

成为鲁酒冠军,引领鲁酒振兴,是偶然吗?
回望景芝酒业冠军成长之路,不可或缺的是:精益求精的工匠精神、持续不断地技术进步、创新驱动战略和以人为本的发展导向。

工匠精神,铸就强大品质力

问鼎鲁酒冠军首先离不开的是“健壮的体格”。对于酒品牌而言,这就是强大的品质基因、核心产品的绝对竞争力以及领跑行业的品类领袖风范。

在景芝酒业推行着一套独特的“质量哲学”。在这里,“质量”不仅仅只是意味着“合乎要求”,而是企业一切活动的根本;不仅仅是目标,而是常态化的管理、控制与方法。基于质量的企业价值观,与企业的社会价值和经济价值互为一体。

在产品质量的把控上,景芝酒业传承发扬工匠精神,建立起卓越质量管理体系,创立“九环溯源”品控体系,实现了全生产质量过程的可控制与可追溯;业内首推阳光酿造,以积极姿态拥抱消费者,实现了与消费者零距离沟通;建设“现代生态酿酒产业园”,实现了现代生物技术与传统酿酒工艺的嫁接,推动酿酒工艺的创新提升。

在高质量发展的推动下,景芝酒业已培育打造出“一品景芝、景芝年份酒、景阳春、景芝白乾”四支核心主力产品,自2009年以来,以“永远在创业”的精神和“从优秀到卓越”的勇气,以持续快速发展演绎着山东白酒崛起的新高度。

值得关注的是,景芝酒业多年来的经营

作为唯一入选的山东白酒企业,这是景芝酒业综合实力的厚积薄发,无疑擦亮了山东白酒招牌。“我们坚决贯彻《中国制造2025》及山东省行动纲要,一直专注于细分产品市场的创新、产品质量提升和品牌培育,致力成为冠军企业。”景芝酒业董事长刘全平如是说。



与管理实践并不是盲目地出击,而是力求在专业领域里面做到更专业。在如今“香型掌控”和“产品升值”成为白酒产业快速发展两大现象的形势下,景芝酒业以精益求精的工匠精神、臻于至善的卓越品质,深耕“芝香白酒”,成为中国最大的芝麻香型白酒生产企业,奠定了市场竞争的坚实基础。

产业规模,孕育强大的品牌力

“鲁酒冠军”的第二个基因是景芝的产业规模实力、品牌影响力和厚积薄发的雄厚科技实力。长期以来,景芝酒业已在“山东制造”中牢牢占据了“鲁酒冠军”地位,形成了鲁酒龙头和山东名片的消费心智定位。

近年来,景芝酒业创新白酒与文化产业融合发展新模式,建设景芝现代生态酿酒产业园,开创全国行业机械化、自动化、智能化、信息化酿酒生产先河,成为“中国白酒

158计划”行业蓝本。景芝酒业持续运行中的6个“四化”酿造车间,20条生产线,年产浓香和芝麻香原酒5万吨。在白酒质量安全保障能力、酿酒工艺技术创新能力和白酒的品质等方面均得到了大幅提高,奠定了鲁酒冠军的产业规模实力。

鲁酒冠军品牌的铸就,伴随着持续的品牌创新升级。按照“战略升级、高点占位、精准聚焦、强势公关”的品牌规划,全面提升品牌势能。强化企业品牌与产品品牌双引擎建设,实现企业品牌强化势能、产品品牌促进营销双强互动;突出“中国芝香”“景阳春”两大主导产品品牌,全面建立从社会、企业到个体的品牌价值沟通系统。高点占位,细分市场,精准聚焦,以差异化竞争思维实现芝香全国化品牌,以立体化传播矩阵形成高度曝光的品牌形象大格局。

创新引领,培育强大的营销力

“互联网+”是中国制造业产业革命时代提升品牌创新与服务的最佳时机与突出优势,许多企业以“互联网思维”实现企业品牌创新与服务而获得了快速发展。
景芝酒业创新“互联网+”经营模式,以

数字化营销为导向加快升级互联网全营销战略。创新“网上商城、统仓统配、标准门店”三位一体服务模式,加快以用户为导向的“互联网+”经营模式转型,实现极优佳全省覆盖和落地推广。目前,已覆盖全省86个行政区域市场,入驻经销商近420家,终端装机超过3.2万家,活跃终端比例超过30%,完成交易额12亿元。

同时,积极创新厂商合作互利共赢新模式,结合经销商渠道资源与管理优势,构建共赢发展的新型厂商关系;推进实施“共同体计划”、联盟商体系、1+1战区组织、芝享荟四大厂商组织创新,以新型厂商组织为保障,组建战略经销商联盟,构筑共建共享、可持续发展的新型商业生态圈,实现基业长青。

以人为本,激发企业发展活力

有着3000多名员工的景芝酒业始终把人作为第一资本,不仅产品坚持“以人为本”,企业发展目标、经销商“共同体计划”、“芝麻香健康研究”项目、阳光酿造-民间品酒师发现之旅、考核制度、员工福利等等,从员工到经销商、消费者,同样坚持“以人为本”。

近年来,景芝酒业持续注重团队建设,队伍不断壮大,不断年轻化、知识化。2017年11月,景芝学府开班,系统化培训提升到战略层面,体现了企业和职工共成长。依托景芝学府,为合作伙伴导入系统培训和跟身服务,为合作伙伴内部能力的提升进行增值服务。

正是因为景芝酒业的“以人为本”焕发了广大员工的热情和积极性,提升了合作伙伴的信心,从而为企业的发展提供了广阔空间。

未来,景芝酒业将以获得“首批山东省制造业单项冠军企业”为新的发展契机,凭借行业领先的产品质量和服务水平,继续以精益求精的工匠精神,不断提高企业核心竞争力,提升品牌价值,持续保持白酒行业发展领军地位,坚定不移地朝着“百亿景芝”目标全力奋斗,在山东白酒产业振兴新征程上绽放新的精彩。

今世缘周素明:白酒进入消费者主权时代

何适应新时代的变化成为重要议题,而实体经济的发展质量应该成为国家发展质量的首要考量。他认为,当下许多为企业服务的措施都十分具体而实在,我国实体经济一定会越来越好,并为国家的高质量发展作出实体经济层面的贡献。

白酒进入消费者主权时代

周素明所处的白酒行业,在过去几年间经历了巨大变化。2012年,白酒行业因打击“三公消费”面临着新旧动能的转变。而随着

人民生活质量的提高、社会经济水平的提升与席卷而至的消费升级潮,已让白酒行业重回快速增长轨道。

周素明在接受媒体采访时表示,“假如今世缘今天仍然叫高沟,这个酒厂能发展成什么样很难说。而这个品牌的创新,正是改革开放年代的产物。”

不断演变的时代要求着企业不断革新。周素明表示,在改革开放后,人民生活水平较过去又有了很大提升,因此公司在2004年创立了国缘品牌。他进一步指出,国缘品牌

卖得好的不是低价位,而是三四百、四五百元的档次。而其中的主要原因就在于老百姓得到了实惠,口袋越来越鼓,人民消费观念也在发生变化——更追求更高质量的商品。

周素明还对记者表示,当下,白酒行业又遇上了一个极好的时代机缘。消费者的消费能力更强、品牌意识更强,白酒已经进入消费者主权时代。因此,白酒企业现下的首要任务就是做品牌,做到有品质、有品牌、有文化。“消费者与企业是鱼与水的关系,鱼一增多,企业这股活水也就越积越多”。



■ 陈星 吴林静

“假如今世缘今天仍然叫高沟,这个酒厂能发展成什么样很难说。”全国人大代表、今世缘董事长周素明的话,凸显了了品牌对企业的支撑力量。但在今年的政府工作报告中,他更看到了对企业甚至对国家经济都更具支撑性的力量——高质量发展。

3月5日,周素明对记者表示,实体经济的发展质量应该成为国家发展质量的首要考量。

毫无疑问的是,如果从“以量为先”转变为“以质为先”,最终成就的将不仅是企业,而是每一个人的美好生活需要。

为企业服务的措施具体而实在

“高质量发展”成为我国经济发展当前发展的关键词之一,国内经济需由高速增长阶段转向高质量发展。

全国政协委员、国家行政学院经济学部主任张占斌在接受媒体专访时表示,十九大报告和中央经济工作会议都对实现“高质量发展”提出了新要义,明确指出我国已经进入高质量发展的新阶段,这是一个长周期的战略性判断。今后要把高质量发展放在非常重要的位置上,用创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念来推动,方方面面都要适应高质量发展的要求。

全国政协十三届一次会议大会新闻发言人王国庆在2日的发布会上说,2018年的经济工作重点是提质增效、转变发展方式。其中,大力发展实体经济是今年经济工作的重点之一。

周素明对记者表示,今年的政府工作报告中,令他印象最深刻的是“高质量发展”一词。在我国已经迈入新时代后,发展质量如

中国农夫商城 CHINESE FARMER MALL

中国农夫商城是由南充市嘉陵区供销社全资倾力打造的集农产品（绸都特色产品）交易、金融服务咨询、便民利民服务的综合型商贸平台商城（主要有特色粮油、蔬菜、水果、家禽家畜、酒水、农资产品等），于2016年1月29日成功上线，并与中国供销社总社建立的“供销e家”电商平台成功对接，建立了南充地方平台。采用线上平台交易、线下实体体验的模式，以“助农供求对接，普惠社会大众”为服务宗旨，依托通信、互联网络，整合庞大的涉农信息资源，大力挖掘周边市县乡镇乃至全国特色农产品，发展农村网点建设，实现农产品生产、销售、供应无缝对接。本着“绿色、安全、健康”的服务理念，构建多级传递配以银行、通信、保险、医疗、酒店餐饮、娱乐、旅游、物流、涉农咨询等多向延伸的商贸和社会服务的综合服务体系。

商城网址：www.zgnfsc.cn
体验店地址：四川省南充市嘉陵区火花路105号
电话：0817-3889953
手机：18048959942
邮箱：3265480349@qq.com

APP二维码 微商城二维码