天津渔阳酒业与黑格咨询达成战略深度合作

日前,天津渔阳酒业有限责任公司与黑格咨询在天津蓟州举行“品牌战略咨询合作项目”正式签约项目启动仪式。天津渔阳酒业销售公司总经理王伟强、市场总监刘永、销售总监邹德仲,黑格咨询集团董事长徐伟、董事长助理张晗及项目团队等共同出席了本次签约仪式。参会代表双方对成功签约表示热烈的祝贺。

携手共筑“百年渔阳”品牌历史丰碑

项目启动会上,天津渔阳酒业销售公司总经理王伟强介绍了渔阳酒厂的历史文化:天津渔阳酒厂始建于清朝同治六年(公元1867年),距今已有150年历史。前身是许有泰创办的“兴泰德”烧锅,“兴泰德”取“家兴、国泰、德广”之意,王总强调“兴泰德”酒是晚清宫廷御酒之一,有著名书画家溥佐为渔阳酒业题字“昔日宫廷御酒,今日渔阳玉液”。在150年的发展历程中,造就了渔阳酒的 “中华老字号”和“天津市非物质文化遗产”的辉煌。

渔阳酒业依托酒厂的历史文化沉淀和匠人技能传承等优势资源,开发出“百年渔阳”、“天津卫”、“渔阳窖藏” 等系列品牌产品, 并且公司以“百年渔阳”牌白酒作为公司的主导战略产品,这次与黑格咨询的携手合作主要看重“黑格咨询的新营销系统SISC营销”;同时王总对黑格咨询在酒类行业的领衔行业前三甲地位给予肯定。渔阳酒业公司对历史品牌的重塑与发展的前景充满了信心,也相信拥有“天津市是非物质文化遗产,中华老字号”双荣誉的“百年渔阳”品牌定能重塑历史丰碑。

“百年渔阳”打造天津地产强势品牌

黑格咨询集团董事长徐伟会上介绍了黑格咨询的项目团队和项目作业方式方法,现场围绕渔阳酒业战略发展做了深度的建议指导,并基于渔阳酒业实力型产品“百年渔阳”“天津卫”“渔阳窖藏”等品牌做系统性的规划阐释。同时,重点讲述了“如何让本地人喝当本地酒”的方法与策略,并以此话题展开未来本地品牌发展的机会与建议,打造地域性强势品牌。最后对公司的产品线规划、运营管理、组织建设、资源匹配等进行全面落地的营销咨询做出建议指导。

继往开来,革故鼎新。在深度挖掘酒厂的历史文化、传承酿造手艺的同时,用现代技术严格把关,以天津蓟州为第一根据地,打造天津地产强势品牌。黑格咨询董事长徐伟指导建议了本地品牌发展成地区型强势产品的路径和时间节点,并简述了系列型的营销动作和方案。渔阳酒业管理团队对黑格咨询团队此次提案表示高度的认可,渔阳酒业王总表示,相信在黑格的助力下,渔阳酒业公司能有更大的提升,旗下的品牌能迅速的扩展,朝着规范化、品牌化、系统化的方向快速发展。

黑格咨询是专注于酒类食品、品牌农业、连锁系统策划的外脑。公司研究发现中国95%以上的企业都是成长型企业, 商业环境的复杂性、多样性,注定了单纯的创意、广告和设计解决不了根本问题,所以,黑格提供的是“品牌+战略+渠道”的全案咨询服务; 此服务模式是更系统、更全面的全案、全程、贴身、落地、实战式咨询策划服务。

黑格咨询作为产业深度咨询领导品牌;领衔酒类行业咨询三甲咨询机构;渔阳酒业作为天津本土拥有百年历史的文物及酒企,双方均表示希望能在未来的业务合作拓展中保持紧密合作,成为彼此行业内合作的典范! (渔宣)

中粮名庄荟试水新零售 连锁战略再升级

3月20日,中国酒业新零售高峰论坛暨中粮名庄荟连锁战略升级发布会在成都开幕。中粮酒业董事长王浩,中粮酒业副总经理、中粮名庄荟国际酒业有限公司总经理李士祎,中粮名庄荟国际酒业有限公司副总经理时栋、卓鹏战略咨询机构创始人等出席了此次会议,并共同发布了《2018中国酒业新零售营销发展白皮书》,李士祎、时栋分别就中粮名庄荟连锁升级战略、连锁新零售运营模式及招商政策进行了系统、全面的分享与解读。

中粮名庄荟新零售3+模式布局葡萄酒

中粮名庄荟连锁系统的新零售改造仍处在起步阶段,但从2017到2018年,市场捷报却频频传来,反响良好。值得一提的是,在辽宁,中粮名庄荟的平台商已启动“百店计划”,系统推进新零售门店布局;而在北京的直营门店, 开业仅半年便顺利实现盈利;广西柳州一家名庄荟门店更是在开业当天就实现109万的销售收入。

亮眼的成绩与中粮名庄荟连锁的全新升级和全新模式密不可分。李士祎在会上,向与会嘉宾分享了中粮名庄荟新零售3+模式。

“三大结合”是新零售模式在运营端的一条重要定律, 也就是线上与线下结合,店内与店外结合,零售与服务结合。中粮名庄荟则在深入研究新零售行业后,在盒马鲜生的新零售经验基础上,结合酒水零售行业实际情况,对“三大结合”进行创新优化,首创“3+运营模式”:

首先是“线上+线下”,也就是通过线上云店系统与线下门店相叠加的模式, 打造“智慧门店”。通过“线上+线下”的智慧平台不但可以促成购买,还能进行持续性的品牌互动, 各门店的销售订单能实现智能分配,追踪到人, 保证各类型门店的利益和积极性,相当于每个线下门店都同步开设了一个线上云店。

其次是“店内+店外”。中粮名庄荟连锁门店围绕“美酒生活”建设终端环境,导入“五感体验系统”,借助视觉、听觉、嗅觉、味觉、体验感等元素综合构建立体式的消费体验空间。同时,名庄荟连锁门店还向店外拓展,利用“331蒲公英助销计划”构建“集客-留客-锁客系统”,最大限度提升连锁门店的客流量、购买率、客单价、复购率等指标。

并针对团购客户以及异业、近业商户进行有针对性的开拓,将店内、店外生意有机结合,让实体门店突破商圈限制,挖掘门店最大价值,形成零售、团购、分销复合生意系统。

第三则是“零售+服务”。中粮名庄荟连锁门店绝不仅仅是一个零售终端,更是一个综合服务中心和美酒生活体验空间。通过品鉴沙龙、大师班等会员社群活动,全球葡萄酒庄精品旅游线路,以及围绕“美酒+美食”、“美酒+文化”等多元化场景,增强客户粘性,提升实体门店的服务附加值。

值得注意的是,中粮名庄荟制定新零售3+策略的背后是中国经济正在迎来高质量发展的新时代, 而且中国将超越英国和法国,成为仅次于美国的世界第二大葡萄酒市场。在此基础上,李士祎认为,“布局葡萄酒就是布局未来”。

中国酒业“新零售”带来了思索与变革

会上,《2018中国酒业新零售营销发展白皮书》正式发布,卓鹏战略咨询机构创始人田卓鹏针对其中的数据和观点进行现场解读,用十大关键字系统剖析了当前中国酒业新零售的发展趋势,以及面临的机会与挑战。

据田卓鹏介绍, 从2014年阿里投资银泰百货首次在新零售下子起,四年来,阿里、腾讯两家公司已经在新零售版图重构方面累计投入1600亿资金, 且国内超市领域市场占有率排名前十的公司中已有七家被阿里和腾讯参股。

对此, 田卓鹏分析认为,2018年新零售将走向纵深,更多垂直行业的新零售化改造将催生标杆性品牌和独角兽企业。“如果2017是中国新零售的元年, 那么2018年将成为酒业新零售的元年,”田卓鹏表示。

阿里研究院把新零售定义为“以消费者体验为中心的数据驱动的泛零售形态”。在此基础上,田卓鹏认为,新零售重构三大要素,将商业逻辑转变为人-货-场:以消费者(人)的体验为核心,利用数据技术,清晰描绘消费者画像, 更精准的与消费者进行连接,严格根据消费者需求进行供应链管理和商品管控,营造多场景的交互空间环境。

以消费者为中心的新零售最直接的表现便是终端模式的变化。“新终端倒逼渠道变革,新消费倒逼营销变革”,在此背景下,田卓鹏认为,对于酒业来说精品化门店更适合新零售改造,同时,定位精品超市也是盒马鲜生的成功经验之一。

卓鹏认为在新零售模式推行过程中,场景化体验是以消费者为中心的关键。“缺乏体验的门店只是连锁2.0”。也是基于此,中粮名庄荟已经形成了视觉、听觉、味觉、触觉、体验感的终端体验五感系统。

田卓鹏认为,在新零售趋势下,消费群体也在从顾客到粉丝、从会员到社群、从客流到流量等三个方面发声变化,对于酒业而言,未来新零售的营销关键不是广度而是深度。

除此之外,在新零售模式中,线上与线下、店内与店外、零售与服务都将发生深刻的变化,田卓鹏将其总结为新线上、新链接、新服务、新供应,而供应、服务、链接、渠道的集体升级也将造就“人-货-场”重构后的新连锁。

中粮名庄荟“先锋+后方”打造超级战队赋能酒商

王浩提到,在新零售时代来临的大背景下,中粮名庄荟通过连锁专卖店平台,能够实现 “线上与线下相结合”、“店内与店外相结合”、“零售与服务相结合”,已经成为酒业新零售的开路先锋之一。“中粮名庄荟在专卖店连锁化发展上已具备了相当的基础,下一步,将把连锁专卖店渠道作为发展的重点方向, 推动其成为进口酒销售的主渠道之一。”

除此之外,中粮名庄荟新零售版图的一大特色在于赋能平台商、构建平台化合作结构,李士祎称之为“名庄荟连锁新零售的‘超级战队’”。

这意味着名庄荟连锁以城市为中心,构建由平台商驱动的市场网络。平台商在建立直营门店的同时,可以发展单店加盟合作伙伴,并承担市场指导、运营培训、供货结算、仓储配送等复合职能。更大的权限和责任也意味着更加优厚的回报,名庄荟连锁将赋能平台商,给予他们更大的价格空间、更多的市场政策支持,与平台商携手共建“超级战队”。

时栋在解读中粮名庄荟连锁新零售运营模式及招商政策时提到,为了增强超级战队的战斗能力,中粮名庄荟连锁集中力量保证“后方补给”,奉行“优服务,强支持”的核心原则。从选址、建店到开店辅导,再到运营指导和推广支持,名庄荟连锁将为平台商提供10大贴身服务。更重要的是名庄荟连锁还将提供10大费用支持, 实行全面补贴奖励政策,各项补贴奖励最高可达50万+。

2018, 名庄荟连锁在全国范围内启动‘千店计划’,招募空白市场城市平台商和门店加盟商,在亲手缔造进口酒全明星版图之后,名庄荟的新零售版图已经正式铺开。

(中粮宣)

吉林省举办首届全国白酒品酒师培训班

■ 金峰

日前,由吉林省酒业商会主办,四川源坤教育科技有限公司承办的吉林省首届“全国白酒品酒师培训班”在长春市开班,培训期6天。

中国酒业协会副理事长刘秀华,中国著名白酒专家高月明,中国食品工业协会白酒专业委员会副会长高景炎, 江南大学副校长、中国酒业协会副理事长徐岩,“老四届”评委、著名白酒专家张武举,著名白酒专家、比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛评委、源坤创始人钟杰,中国首席品酒师高军,长春市食品药品监督管理局副局长李云义,吉林省工商业联合会副主席牛学民,吉林省酒业商会常务会长董立岩,吉林省酒业商会执行会长、榆树钱酒业董事长陈炜,吉林省酒业商会秘书长刘东涛,榆树钱酒业总经理高雪峰等参加了培训班开班仪式。

培训期间,学员不仅分享我国白酒的发展现状及趋势、东北白酒的差异化风格、12种白酒的香型品鉴,而且还基于成本的风味导向来认识东北白酒市场促销产品的鉴赏和传统固态、液态白酒的识别。培训结束后,由中国酒业协会按职业技能鉴定标准对参加培训的学员进行职业技能鉴定, 通过后,获得国家人力和社会劳动保障部颁发的国家注册品酒师职业资格证书。

据了解, 目前, 吉林省现有酿酒企业1800余家,酒类流通企业11万余家,其中批发企业4000余户,零售企业10万余户,从业人员超过50万人,年销售额320亿元。在吉林省酒行业的就业人员中,技术型人才只占2%,高技能人才仅占0.5%,技术型的白酒品酒师人才短缺。

“培训班开班旨在提升行业从业人员的感官评定能力及对白酒魅力的了解,使其能专业的宣传、推广自己的品牌。参加首届培训的学员是业内技术人才的一部分,都是我省业内‘好苗子’、排头兵”刘冬涛介绍说,吉林省酒业商会要在省内培养一批专业品酒师,让这些懂酒人既能发挥专业技能,还能走在传播吉酒品牌的前头,从而更好的助力吉林酒业科技、文化领先,助推吉酒品牌走向辉煌。

“酒满天下”模式赢未来

■ 李玉友

日前,在成都天鹅湖圣尼亚会所,由“酒满天下”主办的“共赢.从春天出发”2018战略发布会在一片喜庆的气氛中召开。

作为“酒满天下”的首次亮相,此次活动除了邀请的全国合作伙伴以外,还有重量级的合作伙伴到场参与活动或视频发来祝贺。察哈尔学会会长韩方明、泰山会秘书长沈宁晨、鲁迅文化基金会副理事长刘兵兵、绍兴孔乙己酒厂总经理焦国强先生、火玫瑰和美国酒品牌联盟联合发起人代表智利干露集团中国区总裁 rodrigo 先生、通天酒业集团董事局主席王光远以及中国酒业流通协会领导等出席。鲁迅先生的嫡孙,中国鲁迅文化基金会会长周令飞专门发来视频表示祝贺。

“酒满天下”是具有开创性的全球酒水方案提供商,由北京网酒网联合有影响的社会组织及供应商发起并组成,其依托于强大b2b平台服务能力推出的“全球酒水购项目”最大程度的整合上下游优质资源, 专注产品定制化、品牌营销、国际供应链服务。

酒满天下拥有广泛的上下游合作布局,其旗下众多核心品牌例如:“智利火玫瑰葡萄酒系列”、“德国 Gloryt 啤酒系列”、“澳大利亚石柱葡萄酒系列”、“美国菲泽品牌系列葡萄酒”、“法国维洛特葡萄酒系列”等等,在中国地区都取得了良好的品牌增长和稳定的消费群体。

此次活动中,酒满天下发布了“全球酒水购”、“火玫瑰、美国酒品牌联盟策略”等一系列全新业务举措,推出了市场零售价格5元的意大利原装 Gloryt 矿泉水,同时与鲁迅文化基金会、孔乙己酒厂联合推出的“鲁迅作品百周年纪念黄酒之2018 狂人日记系列”、中国通化产区通天酒业集团的全新品牌升级产品等一系列具有很强市场竞争力和优质背书的新品。“酒满天下” 还在现场宣布成立 “美好生活club”, 其愿景是打通酒水行业高端精英人士沟通交流与资源共享平台。宗旨是为了会员持续提供行业、互联网科技、跨界、文化、资本、智库等前沿信息,同时提升格局、开拓视野和丰富资源。

此次活动主持人酒满天下策划顾问任健先生介绍到,在新时代的背景下,过去酒水行业合作伙伴之间的单纯买卖关系的时代已经结束,行业需要一种全新的相互合作、相互分享、相互依存的关系来进行价值重塑,此次酒满天下推出的主题就是“共赢”,那么在商业模式上也进行了大胆的创新,将客户卖产品变成帮助客户创造符合客户需求的产品、将已经进入成熟期的产品品牌价值与核心客户分享、为中国传统文化和中国产品进行全方位营销服务等一系列的工作,虽然辛苦,但酒满天下的团队的乐在其中,认为是真正在创造价值“我们认为平台的价值不是平台的交易规模,而是平台所输出的能力和这些能力所为合作伙伴创造出的新价值才是平台的最大价值”, 任总如是说。

据悉,“酒满天下”接下来还将在全国各地及国外举行一系列活动。

笔者从现场来宾的火爆反应和踊跃签约情况来看,新商业价值对于传统模式的冲击令人期待。

彭州市华蓉陶瓷有限公司

专业设计生产:
陶瓷酒瓶、酒具及各种工艺品等,公司倾力于中国陶瓷酒瓶及摆件的设计与制造。
公司生产的会呼吸的陶瓷酒瓶、会交流传神的陶瓷摆件,使华蓉更有魅力。
厂长:刘德银
手机:13088090770
13281090770
电话:
028-83833818
83833828
QQ号码:
814439265
1512026857
地址:
四川省彭州市桂花镇

济南瑞丰生物工程有限公司

本公司与齐鲁工业大学等高校密切合作,研究开发了增强固态白酒发酵的系列高效微生态产品,提高白酒质量,降低生产成本,减少劳动强度。
主要产品如下:
●白酒发酵微生态菌剂
●脱水活性窖泥功能菌
●根霉曲
●优质成品窖泥
●浓缩液体己酸菌
●浓缩液体产酒产香酵母菌
●芝麻香型白酒高效微生物菌剂
●酯化红曲
企业宗旨:优质产品 优质服务 合作共赢
总经理:陆奉勇
联系电话:13905416779
0531-87483989
邮编:250308
地址:山东省长清区张夏工业园区
E-mail:ruifengshengwu@163.com

您发财 我发展

华西酒曲厂是在其前身——成都市成华区高科技生产化技术研究所彭州实验厂的基础上,经25年发展和积累而成立的专业从事生物制品科研和生产加工企业。
研究和开发的微生物系列产品有:
◆根霉酒曲
◆生料酒曲
◆纯根霉甜酒曲
◆固体麸皮活性生香干酵母
◆工业级纤维素霉
◆食品添加剂红曲米
◆酱油曲精
厂 址:四川成都彭州经济开发区
联系人:罗 忠
手 机:13679061105
电 话:028-837028146(办)
传 真:028-83708978
邮 编:611930
网 址:www.mainone.com
E-mail:cdservice@main one.com

酒品如人品

我公司是一家专业以五种粮食酿造的优质浓香型原酒、多种风格调味酒、陈年老酒以及酱香型大曲酒的生产企业,拥有合义坊、川辉两类商标品牌,欢迎贴牌加工,愿与全国各大厂家共谋发展。
公司名称:四川省邛崃市正方酒业有限公司 成都市合义坊酒业有限公司
公司地址:四川省邛崃市卧龙镇中国名酒工业园
董 事 长:宋一明
电 话:028-8878439(传真)
手 机:13908225762
13548108555
邮 编:611530
网 址:http://www.sczfjy.cn/
http://www.cdhyf.cn/

四川百年苏公老酒坊全国招商

提供:
原生态清香、浓香、酱香白酒和养生酒、水果酒及贴牌代加工业务。

财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359