

编者按

2018年,是保健酒业公司转型发展的关键之年。公司“惊蛰计划”全面启动,明确了“优先于从市场营销工作着手突破,通过‘五个转变’工作的全面实施及量化指标的完成,加速实现公司快速转型发展”的全新思路。2018年,更是保健酒业公司充满希望的一年。茅台集团将在资金、政策、技术、人力等方面全力支持保健酒业公司发展。

转型发展迎大考 重塑品牌开新篇

茅台保健酒业公司召开 2018 年度合作伙伴工作部署会

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

汗水铺就金光道,不忘初心续新篇。斗志昂扬的保健酒人在春天播种希望,希冀秋天收获硕果。

继茅台保健酒业公司3月18日在成都成功召开“茅台不老酒”品牌暨新品推介会后,没敢放慢前行的脚步,3月29日,保健酒业公司再度发力,在仁怀星晨尊悦酒店隆重举行2018年度合作伙伴工作部署会。

茅台集团公司党委委员、总法律顾问刘汉林,保健酒业公司党委书记、董事长王开馥,公司党委委员、纪委书记周正喜,党委委员、副总经理、首席质量官陈强,党委委员、副总经理赵富刚出席会议并作重要讲话,来自全国的54家保健酒业合作伙伴及公司见习助理以上管理人员近200人参加大会。会议由周正喜主持。

会议释放了重要信号:公司将致力于把“茅台不老酒”打造成为全国知名健康酒品牌,强力表达了保健酒人做大做强保健酒的决心和信心。



“我要给保健酒业公司点赞。”会上,刘汉林作了重要讲话,对奋力破除影响保健酒业公司发展的藩篱和障碍,齐心协力抓好生产经营并取得可喜成绩给予了高度肯定。



●茅台保健酒业公司党委书记、董事长王开馥

王开馥号召:2018年,保健酒业公司要转型发展迎接大考,重塑品牌谋求发展,各合作伙伴要紧抓机遇、团结奋进,确保更加规范的合作方式,共创最大化互利共赢的机会和业绩、共享保健酒业公司发展成果。



2018年围绕“五个转变”开展销售工作

如何做好营销,提升销售业绩?这是营销人员经常思考和提到的问题。

会议透露,2017自主产品及品牌开发共计完成销售38349万元。2018年公司将进入客户聚焦、产品聚焦、生产聚焦、服务聚焦的阶段。公司将立足于集团公司整体战略规划全局,紧紧围绕变观念、变眼光、变思路、变模式“五个转变”思路,厂商互补、资源共享、强强联手。在产品品质上、营销模式上、市场建设上、渠道推进上、服务质量上,再接再厉,再创新高。

在本次具有里程碑意义的会上,公司副总经理、销售公司总经理赵富刚告知了大家保健酒业公司2018年以及未来几年的发展走向和规划。

2018年公司销售工作重心将围绕“五个转变”进行开展:产品香型将向以酱香为主转变;产品类别将向以健康酒为主转变;产品价格将向中高端价位为主转变;主要业务合作方式将向自主品牌经营为主转变;品牌规划将向重点品牌经营为主转变。就如何做好自主产品,赵富刚强调:

一是公司已经明确将“茅台不老酒”作为公司长久发展的自主核心品牌并开始相关的规划和策划工作;

二是公司新建了驻外营销团队,专门从事产品推广、渠道打造、市场运作及管理、市场服务等专项工作;

三是公司已于3月18日成功举办了“茅台不老酒品牌发布暨新品推介会”,同时“茅台不老酒”品牌发布和新品推介得到了集团公司的高度关注和相关媒体的广泛宣传,为下一步做大做强“茅台不老酒”奠定了坚实基础。

4月初,公司领导将带队,奔赴全国31个省、市、自治区进行更加深入的市场调研,为“茅台不老酒”新品正式发布做好前期准备工作。

预计6月中旬,将正式举办“茅台不老酒”新品发布会。此外,公司将会在产品系列规划、产品价格体系、产品渠道规划、产品政策体系、市场管控模式、宣传推广方案等方面进行大量分析、研究,并出台一系列行之有效的措施。

品牌规划方面,公司拟定了“1+2+x”的品牌战略规划。所谓“1”,指的是1个核心品牌,“2”指的是两个重点发展品牌,即“台源”和“古源”,“x”指的是“双十规划”中的其他辅助品牌。公司将编订《贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司经销商管理办法》。《办法》中将会对经销商的销售行为、业绩考核、奖惩办法、服务内容、信用评估

等方面做出明确的规定。

会上,程秋介绍了2017年公司销售情况及存在的问题,物资供应部经理罗南均介绍了公司2017年物资供应采购总体情况、存在问题及2018年物资采购工作要求和打算。

质量是企业健康持续发展的生命

公司的转型发展,质量至关重要,质量是企业健康持续发展的生命。

陈强就2017年供应商的产品质量及2018年质量监管作了介绍,指出要把好原料进厂关,打造与茅台品牌相符的供应体系;要增强全员质量意识夯实质量管理基础;要坚守质量诚信,切实把好质量管控关。

“茅台是老祖宗留下的产物,但它已经不只属于茅台人,它更属于中华民族,它已经是中国走向世界的一张名片。”陈强发出



号召:作为集团旗下子公司,我们的品牌合作者,材料供应商应该视品牌质量为生命。让我们携起手来,把你们的企业打造成与茅台品牌相称、与茅台质量相配、与茅台战略相符、与茅台观念相同、与茅台发展思路一致的合作者、胜利者、奇迹的缔造者。

紧抓机遇、团结奋进、谋求发展

“这是一次阔别四年的交心会,更是一次意义深远而重大的工作部署会。”王开馥在讲话中意味深长地指出。王开馥对长期大力支持和帮助公司发展的各位经销商、供应商、合作伙伴表示感谢,对陈强、赵富刚、程秋、罗南均及各合作商代表的发言表示赞同,指出在想到和得到之间,必须做到!希望大家能按照自己所表态的、所发言的、所承诺的,一步一个脚印地做好本职工作。

王开馥表示,今年,是我国改革开放40周年,是贯彻落实十九大精神的开局之年,是茅台集团冲“千亿”目标攻坚之年,是保健酒业公司转型发展中迎接大考的第一

年,是机制体制改革是否见效的第一年,是重塑品牌形象的第一年,更是为建厂35周年准备贺礼之年。各合作伙伴要认清形势,充分认识整个行业背景及保健酒业公司的情况。既要看到强劲内需和宽松宏观政策带给企业的发展机遇,更要看到白酒行业回暖所带来的机遇和挑战,紧抓机遇,团结奋进,谋求发展。确保更加规范的合作方式,共创最大化互利共赢的机会和业绩、共享保健酒业公司发展成果。

王开馥强调,按照集团公司发展规划和“2.28”保芳书记调研保健酒业公司的要求,为将自身打造成为与茅台集团定位相称、与茅台品牌相符的重要支柱企业,“茅台不老酒”将作为公司核心自主产品,承担起振兴、壮大企业的重任。我们将对“茅台不老酒”进行重点打造,希望各合作商要认清形势,抓住机遇,与我们一起奋力把核心品牌“茅台不老酒”脱胎换骨式地做好、做大、做强;各贴牌商要有壮士断腕的决心,

共同打好这场“瘦身”战、“美容”战,共同做好保健酒事业;公司今年将对各类材料的供应商进行系统性的调整和大刀阔斧的整顿。对供应商一定会在比质、比价、比规模、比实力、比服务、比支持的基础上来选取,让优质的供应商与我们长期合作,甚至成为战略合作伙伴关系。

厘清思路、准确定位 转型升级、化危为机、奋起直追

刘汉林指出:今年,集团公司给保健酒业公司发展提出了更高要求,要厘清思路,准确定位,转型升级,化危为机,奋起直追,将自身打造成为与公司定位相称,与茅台品牌相符的重要支柱企业。对此,大家要有充足的思想准备,打一场实实在在的硬仗。大健康产业拥有广阔的市场前景,集团在保健酒业公司发展上会给予大力扶持。大家要铆足干劲,致力提振信心、打牢基础、提升信誉、强化管理,推动公司各项发展再上新台阶。

刘汉林要求:保健酒业公司要增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识,严

守政治树立标杆,牢固树立强有力的政治规矩;保健酒业公司一定要围绕“保健”二字做文章,推进转型快速升级,打牢企业高质量发展根基;要创新营销建好市场,构建独具特色的营销体系;要带好团队引好员工,营造共建共享的茅台保健人文企业文化;要加强党性修养,严格约束自己,落实主体责任,强化担当意识,形成风清气正的发展环境,让投资者有信心,消费者更放心,经销商能安心。

编织茅台保健人的文化画卷

为激发员工和合作伙伴奋发向上干大事业的恒心和决心,带好团队引好员工,营造共建共享的茅台保健人文企业文化,此次会议专门安排了经销商代表上台发言,表达决心、交流经验、沟通工作。

自主产品经销商代表林赞、品牌开发商代表涂宸豪、包材供应商代表邹云雷、基酒供应商代表蒋重光均在发言中对保健酒业公司的大力支持与关心表示感谢,表示要珍惜和运用好茅台集团子公司的大背景和知名度,做出更高成就。

会议对2017年度优秀的经销商、开发商、供应商等合作单位进行了表彰,公司领导王开馥、陈强、赵富刚为获奖单位颁发了奖品。

新时代,新风貌、新作为。职工文艺活动已成为企业文化不可或缺的一部分,在活跃职工业余生活的同时,增进职工与企业的感情、改善企业人文环境、提高职工工作积极性、增强职工的凝聚力,促进企业和谐发展。

会后,各参会人员仁怀市委党校会议大厅观看了公司自主自演的精彩文艺演出。《歌唱祖国》、《立足茅台 展望未来》、《青春,

力量》、《奔跑》、《面武》、《爱拼才会赢》、《军人气展示》、《香喷喷的不老酒》、《不忘初心》、《再谱新篇章》等丰富多彩文艺节目,为员工平常严谨、高速运转的工作状态带来了一股清新的文艺之风,演员们尽情的表演,展示着各种才艺,表达着对人生的美好向往,浓浓的文艺范为观众们展现了一幅保健酒人为自己用心编织的企业文化画卷,在人生的大舞台上展示出了保健酒人昂扬向上干事业的精神风貌,保健酒业公司董事长王开馥更是以“茅台保健后发赶超”8个字创作了一首藏头诗,将文艺演出推向高潮。

记者看到,在“新时代、新机遇、新业绩、新跨越”的路上,茅台保健酒人正秉承着“健康生活 我们共同追求”的理念,披荆斩棘砥砺前行!

正如刘汉林所说,“筍路蓝缕方能玉汝于成,沐风栉雨才能春华秋实。世上没有凭空而来的结果,也没有不费周折的好事。抓住时代机遇艰苦奋斗再创业,是茅台品牌的使命使然,是所有茅台人的应有之义。”保健酒业人将乘着发展的春风,冲破障碍、勇往直前,再创辉煌!



●茅台保健酒业公司党委书记、董事长王开馥,党委委员、纪委书记周正喜,党委委员、副总经理、首席质量官陈强,党委委员、副总经理、销售公司总经理赵富刚分别为获奖单位颁奖