

茅台酱香酒重奖名单揭晓 李明灿期待“有火种”的经销商

销售收入 88 亿元,同比增长 36%……回顾 2018 年度茅台酱香酒业绩,茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳给经销商、特别是非茅台酒的经销商记了首功。

不只是精神鼓励,2018 年 12 月 21 日下午的 2018 贵州茅台酱香酒全国经销商联谊会颁奖典礼上,贵州茅台酒股份有限公司派发了价值 3430 万元的大礼包,在 1000 多名嘉宾的见证下,147 家经销商单位和 60 位最美酱人,从茅台集团及股份公司高管手中领取了这份沉甸甸的荣誉。

奖惩并行,贵州茅台酒股份有限公司副总经理、贵州茅台酱香酒营销有限公司党委书记、董事长、总经理李明灿叙义商情谊,话酱香家事,他希望经销商做具有火种品德的酱香人。

几句暖心话 一片大掌声

“把系列酒经销商的地位,看做与茅台酒经销商一样重要,这个问题需要认真思考。”上午的会议中,李保芳的一句话,令听者动容。

2018 年,茅台酱香酒公司“做品质、树品牌、稳健发展;强管理、抓促销、筑基固本”,超额完成了各项年度目标任务。初步预计,系列酒规模排名行业第六,可以兑现年初“保八争六”的承诺。

这份荣誉来之不易,与系列酒经销商的付出与创新密不可分,这从茅台高层的讲话中可见一斑。“顶着价格疲软、产品微利的压力,一门心思搞品鉴、做推广,活动层出不穷,广告遍地开花,营销手段不断创新,渠道基础越来越扎实”,李保芳点赞系列酒经销商的业绩和能力都是最棒的,他表示,系列酒经销商既是茅台的一笔巨大财富,更是茅台不可或缺的资源,值得信赖、值得依靠。

“没有你们,茅台就是一个不完整的茅台。茅台要让你们理直气壮、光光彩彩地卖系列酒,还能从中受益。”李保芳的一句暖心话,获得了现场的热烈掌声。

一排靓车重奖销售英雄

这种致敬不仅体现在经销商大会上,在茅台国际大酒店广场更成为了一道靓丽的风景。40 面文化墙记录了 40 位最美酱人的“系列酒



●李保芳(左)向贵州赖茅酒业有限公司颁发特别贡献奖。



●王焱、李静仁、张德芹颁发销售季军、亚军、冠军奖。

心语”,这是茅台给予销售英雄的最大敬意。

2018 年茅台酱香酒取得市场和品牌的双向提升,为了奖励和鼓舞以酱香酒发展为己任的经销商单位、个人及核心消费者,本次经销商大会设置了不同奖项奖励不同类型为酱香酒事业做出贡献的经销商,奖励的总量比 2017 年翻了一倍。

“特别贡献奖”、“销售冠亚军”、“单项品牌贡献奖”、“联营品牌”、“优秀经销商”、“先进经销商”、“最美酱人奖”,随着奖项的逐一揭晓,147 家经销商单位和 60 位最美酱人辛苦耕耘一年,收到了来自茅台的敬意。

最终,贵州赖茅酒业有限公司获得了“特别贡献奖”,获奖价值 100 万元的 2018 款奥迪 A8L 豪华型一辆;山东新星集团有限公司、河南蓝色汉酱酒业有限公司成为了“销售冠军”,大会授予江苏京赛酒业发展有限公司等三十家经销商“单项品牌贡献奖”称号;授予广州尚湖贸易有限公司等三十家经销商“优秀经销商”称号;授予贵州鼎众之慧贸易有限公司等八十八家经销商“先进经销商”称号。谢慧、薛建生、孙凤鸣等六十位人士获得了“最美酱人”称号。

奖励体现的不只是茅台集团和股份公司对酱香酒经销商的重视和肯定,也让他们感受到酱香酒公司的关怀和支持,更加有动力去为酱香酒事业努力。

到酱香酒公司的关怀和支持,更加有动力去为酱香酒事业努力。

培养“火种品德”酱香酒人的新标准

从表彰的文字看,获奖经销商单位和个人都是在积极推进“建网络、抓陈列、搞品鉴”三大工程中成效突出,不过对于一些滥竽充数的经销商,李明灿在闭幕式上希望经销商共勉火种精神,做具有火种品德的酱香酒人。

李明灿表示,正如我们要有快乐做营销的初心,只有初心常在,匠心、良心、忠心、信心,才能行稳致远。初心又像是一粒火种,火种不息,终可燎原。让我们呵护心中的火种,做具有火种精神的茅台酱香酒人。何谓火种精神,李明灿指出具有五个核心品德,即:温暖有度,热烈向上,蕴含光明,摧枯炼金,尽心竭力。

据介绍,茅台酱香系列酒以“亲民惠民”为宗旨,让百姓们“少喝一点,喝好一点”,李明灿代表酱香酒公司呼吁所有经销商们,凭着良知,凭着自己温暖的良心,把良心品质的茅台酱香系列酒送到人们的餐桌上。

“当我们酱香酒市场热起来后,很多人都来

蹭热点、搅浑水,其动机不纯,面目可憎!”李明灿希望经销商少一点抱怨,少一点牢骚,不要为了眼前的蝇头小利而故意窜货、扰乱市场,养肥了自己,让朋友寒心,最终也会被朋友抛弃,要保护着自己内心拼搏的火种,热烈燃烧。

随后,李明灿分享了经销商要锤炼的营销塑造力,要像火种那样,始终都有一个“火心”,一个“宗旨意识”,那就是“蕴含光明,照亮希望”,说到底,就是要塑造人们心中的希望和梦想,就是要让自己,让团队,让员工,让合作伙伴,让与我们相处的每一个人都充满生活和工作的希望!那些根本就不可能兑现的促销内容,就不要哗众取宠、华而不实地挂出来。”

当前来看,系列酒基酒已经处于存量极限、无量可增,茅台高层称,系列酒已经到了爬坡过坎、创新发展的一个关键期,并画出了三条非常明确的红线:一要坚持“以产定销”,年内不再发展经销商。二要着力淡化补贴,强化顺价销售。三要加强市场调控,实施非均衡推进。

对于三心二意的经销商,李明灿称,“依据这三条红线,我相信 2019 年我们的经销商队伍的大熔炉就会实现‘烈火炼真金’的初步效果。”他特别提到了等着捞油水、套补贴的“三无”经销商,希望他们把“三无”变为“三有”,才

能继续留在贵州茅台的前进之路上。

谈及 2019 年,李明灿说,酱香酒公司要在“六大信心”的合力中牢牢把握营销的主动权,主动引领趋势,主动发挥优势,主动把握消费者需求,主动建设茅台酱香酒崭新的世界。

榜样的力量 营销顾问团扩容

酱香系列酒实现了高质量发展,与茅台酒形成“双轮驱动”的良好态势,成为茅台集团重要增长极。有一个特别的团队值得一提,那就是茅台酱香系列酒营销顾问团,李保芳点赞顾问团会议定期晒成绩、找差距、提建议;“主动帮助我们查摆问题、补齐短板,齐心协力做市场,发挥了十分重要的作用。”

为了让营销顾问团在政策执行、市场开拓等方面发挥表率作用,李明灿在颁奖典礼上宣布,2019 年度茅台酱香系列酒营销顾问团成员将从以往的 20 名扩大到 30 名,吸纳市场上更多优质经销商成为市场观察员,既作为市场建设者,又作为荣誉的获得者为酱香酒的发展出谋划策,更能直观地反馈市场问题和建议,为酱香酒公司制定正确的政策提供有力的保证,保持市场的可持续发展。

(本报记者 樊璞 张建忠 组稿)

147 家经销商和 60 位最美酱人

特别贡献奖

贵州赖茅酒业有限公司

销售冠军

山东新星集团有限公司(销量)

销售亚军

河南蓝色汉酱酒业有限公司(销售额)

销售季军

安徽论道投资有限公司(销量)

单项品牌贡献奖

茅台王子酒

茅台迎宾酒

1、江苏京赛酒业发展有限公司

汉酱酒

2、西安成裕郎商贸有限公司

贵州大曲

3、泉州怡润酒业有限公司

贵州大曲

4、中酒时代酒业(北京)有限公司

联营品牌(含个性化定制)

5、河南盛世九酝贸易有限公司

优秀经销商

6、贵州盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

7、哈尔滨鑫富达商贸有限公司

茅台迎宾酒

8、山西华鼎酒业有限公司

茅台迎宾酒

9、河南盛世天翔商贸有限公司

茅台迎宾酒

10、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

11、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

12、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

13、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

14、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

15、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

16、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

17、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

18、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

19、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

20、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

21、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

22、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

23、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

24、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

25、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

26、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

27、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

28、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

29、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

30、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

31、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

32、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

33、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

34、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

35、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

36、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

37、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

38、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

39、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

40、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

41、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

42、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

43、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

44、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

45、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

46、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

47、河南盛世九酝贸易有限公司

茅台迎宾酒

48、河南盛世九酝贸易有限公司