

# 千人盛宴 举杯同庆！

## 泸州老窖 2019 上海新春年会华丽绽放

■ 李玉友

近日,以“拼搏,共赢,致远”为主题的泸州老窖 2019(上海)新春年会在上海中心大厦隆重举行,由此拉开了泸州老窖 2019 年新春年会帷幕,超过 1100 名嘉宾齐聚一堂,共襄盛举。

随着气势浩大的旗舞表演,泸州老窖上海片区营销管理团队的五位领导代表闪亮登台。曾玉凤、杨建林、张立惠、徐涛、章轶群五位上海片区负责人分别汇报了泸州老窖上海片区各品牌在 2018 年以及 2019 年的相关工作情况。在他们看来,商场如战场,面对瞬息万变的激烈竞争环境,泸州老窖上海片区取得的辉煌战绩,离不开一支拥有超强市场指挥力和行动力的营销将士团队。

如果说 2018 年对泸州老窖来说,是成绩斐然的一年,那么泸州老窖成功前行每一步,都离不开合作伙伴们的有力支持和并肩奋斗。新春年会上,泸州老窖特别为 2018 年的优秀合作伙伴们颁发了奖项,其中 93 名终端客户获得“三星级销售贡献奖”,38 名终端客户获得“四星级销售贡献奖”,15 名终端客户获得“五星级销售贡献奖”,另有 17 家经销商获得“市场拓展奖”,7 家经销商获得“卓越贡献奖”。

走在历史传承和文化创新之路上的泸州老窖,与敏锐洞察市场,和公司战略保持高度一致的优秀伙伴一起,才使得泸州老窖各系列产品在市场上表现喜人,才能让泸州老窖向世界传播中国博大精深的酒文化的道路上,稳健笃行。

“浩浩雄风,飞扬着心中梦想;拳拳之心,只为中国创造”,让世界品味中国,任重而道远。



远,却是每个泸州老窖的人始终心怀的梦想。

伴着现场热烈的氛围,上海片区为在座嘉宾献上大合唱《泸州老窖,中国荣耀》,上海片区营销将士们目光坚定,声音里饱含激情,唱出了英姿勃发、壮志凌云的泸州老窖人 2019 年开疆拓土,攻城略地的决心和意志力!

晚宴现场,泸州老窖领导们一同上台祝酒,展露泸州老窖对 2019 年的期许,表达了

泸州老窖对所有支持者的美好祝愿,同时也开启了宾主同欢的晚宴环节。现场还进行了丰富多样的抽奖活动,微信头像抽奖、摇一摇抽奖,不断将欢乐氛围推向高潮。

2018 年,注定是谱写泸州老窖品牌复兴、高速发展的又一年,从封藏大典举办到澳大利亚网球公开赛战略合作达成,从“华东会战”的战略部署到泸州老窖年货节的全国推广,无论是品牌,还是营销,无论是渠道,还是



终端,处处都凝结着每一位泸州老窖人的辛劳奉献和丰硕果实。

欢歌笑语声里,泸州老窖 2019(上海)新春年会落下帷幕。不忘初心,砥砺前行,拼搏奉献,共赢致远! 2019 年,泸州老窖将继续与各位经销商及终端客户朋友们一起,携手、跨越发展的新天地。将优秀中国传统文化,醇香的中国美酒带上世界的餐桌,让世界品味中国,让中国浓香飘香世界。

# 酒专委换届 新班子为行业发声

■ 李剑

近日,中国副食流通协会第五届五次理事会成功召开,中国副食流通协会会长何继红以及各副会长单位、理事单位以及部分分支机构代表百余人参加了本次会议。

中国副食流通协会酒类专业委员会(以下简称酒专委)成立已满五年,根据总会《章程》、《中国副食流通协会分支机构管理办法》及工作安排,去年底酒专委进行换届工作,经会员自荐及广泛提名、通过秘书处研究讨论,并提请理事会审议通过了新一届酒专委领导班子成员名单。

**名单如下:**  
名誉会长:李克良、赖高淮、梁邦昌、白希智、曾祖训、胡永松、赖登耀、王贵玉、沈鸿林  
**酒专委领导班子成员:**  
会长:何继红  
执行会长:李锦宜  
常务副会长兼秘书长:胡义明  
专职副会长:陈铁锤  
副会长:韩文友、熊玉亮、沈重武、杜晴川、曾宇、郑书军、宁逸志、王运万、姜勇、武玉杰、李华伟、彭明奎、熊忠新  
副会长单位:中国沈酒集团  
常务理事:张令超  
何继红会长以及酒专委新任领导班子成员对食品行业以及食品行业细分酒类市场发表了各自的观点。

**何继红:服务企业,规范行业,发展产业**  
2018 年是改革开放 40 周年,经过 40 年的发展,食品行业取得了骄人的成绩,面对如今食品行业呈现出的新变化和新趋势,不仅要汲取之前所取得的成功经验,同时要找准方向,扬帆再出发,创造更加辉煌的成就。

她表示,未来协会将继续发挥“服务企业、规范行业、发展产业”的职能,走一条向规范化、市场化、国际化行业协会转型升级的特色发展道路。

2019 年协会将着重在以下几个方面开



展工作:

一是加强研究力度和水平,研究探索新时代食品行业发展新方略,2019 年将继续发布行业品牌力指数报告和行业发展报告;二是积极努力争取承接政府的购买项目,承担有关行业战略研究课题,为行业发展争取有利的政策支持;三是加强国内外交流合作,推动国内优秀品牌“走出去”,帮助企业开拓国外市场;四是大力推进食品安全追溯信息系统的建设和应用,2019 年继续制定起草行业团体标准,推进食品行业标准化建设;五是以市场需求为导向,收集行业信息,积极反映企业诉求,努力为企业排忧解难;六是完善和加强与各地政府的合作,推进地方食品产业发展;七是加强分支机构管理,充分发挥分支机构的专属性;八是加强平台建设,积极探索信息服务平台新模式,通过《华夏酒报·国家品牌食品周刊》充分发挥品牌引领作用;九是加强会员服务的质量和水平,完善协会自身体系建设。

**李锦宜:各方团结一致,携手共谋发展**  
中国白酒市场竞争激烈,现如今需要酒业各方紧密团结、观念一致、协调发展,适应新时期酒类企业的发展趋势,急需酒类行业协会发挥引领作用,推动白酒产业健康发展。作为中国副食流通协会酒类专业委员会执行会长,李锦宜表示应有责任担当、奉献精神、团结合力和规范运作等。他认为,中国副食流通协会酒类专业委员会是全国酒类权威协会之一,有责任引领白酒行业健康发展,各酒企要同心同向、凝聚共识、形成合力,特别是在酿造工艺、产品质量、文化传播等方

面,各酒企要有同根同源的观念,把企业放在国内外经济大背景下思考问题,把企业放在行业同步发展的大平台上审视自己,让企业站在行业全局的高度共同维护发展环境,共同维护中国传统白酒这个民族品牌。

面对未来,李锦宜说:“中国白酒产业蓬勃发展,不仅需要名酒企业发挥引领带动作用,更需要各酒企携手同步发展,共商产业发展大计,共同维护白酒市场秩序。同时,要诚信经营保证质量,共享优质酿造环境,坚持绿色健康长效发展,践行新时期酒业责任担当,共同拓展国际市场,发扬中国传统酒文化。”

**胡义明:讲好白酒文化故事,走向国际**  
当前在全球经济一体化和消费多元化的趋势下,未来中国白酒的发展必然走向国际,走向世界。而“一带一路”倡议恰好为中国白酒架起通向世界的桥梁。依靠国家形象,积极拓展对外贸易,让中国白酒的国际地位再跃上一个新台阶,让中国白酒成为世界人民美好生活的一部分。

胡义明表示,国际化之路是未来酒专委最重要的工作之一,2019 年,酒专委要成立高水平的专家团队,为企业进行技术指导,提高生产质量和效率。同时,也为消费者进行服务,就中国白酒文化对消费者进行教育,讲好故事,不断影响新一代的消费者,对白酒建立起正确的认识,让更多的人知道什么是好酒。相信在协会和白酒企业的不断努力下,中国白酒定会讲好文化故事,充分发挥白酒传统文化博大精深的底蕴,让中国白酒更多地出现在消费者面前。

同时,中国白酒企业也要做好文化教育工作,通过酒专委在新的一年里的工作计划,切实落实好各项工作的顺利进行。

**陈铁锤:规范老酒收藏市场,建立老酒收藏体系**

当下全国老酒收藏界有几十万人,数量庞大,但是存在的问题也比较多,主要是缺乏老酒价格体系的大数据,很多企业在做这方面的工作时并没有标准可依,老酒的价格与产品的价格体系相脱钩,造成老酒收藏市场不规范,老酒的行业标准、产品标准、产品鉴定、价值评估等方面还缺少一个完善的体系和整个行业的价值背书。

陈铁锤表示,未来协会将建立老酒交易市场,发布老酒交易指数,同时搞好对消费者的教育,让消费者更深层次地了解老酒,进而逐步将老酒市场规范化,引领老酒消费新潮流,为老酒交易提供服务。

陈铁锤说:“酒专委的成立也是一种使命,从老酒收藏专家到酒专委专职副会长,不仅是角色的转变,更是扛起振兴老酒收藏市场的重担。老酒市场还有很多事情需要去做,像如何做好老酒鉴定、如何服务好老酒收藏会员、如何规范老酒收藏行业、如何传承老酒文化等,都是未来需要一步一步去解决的事情。”

未来中国老酒市场规模将越来越大,陈铁锤对老酒收藏的前景非常看好,无论是老酒收藏的水平与层次,还是收藏交易的规范化程度等,相信在新一届酒专委领导班子的带动下,老酒收藏领域一定会取得更长足发展。



## 酒业周报 |

### 2018 年国缘业绩年增速超 30%

“今世缘的‘国缘’2018 年已经破 30 亿,今年今世缘的业绩增速主要就是国缘增长的支持,还有利润上国缘也表现很好,今世缘整体超一半的利润都是国缘的功劳。”一位江苏经销商前日透露。

过 30 亿业绩,增速超 30%,国缘高速增长的背后,不仅仅是其 2018 年的渠道深耕政策发力,还有不可忽视的一点,就是国缘在品牌打造方面的“量体裁衣”式的精准。

### 梦之蓝戊戌生肖酒元旦起提价 10%

日前,洋河股份发布消息称,自 2019 年 1 月 1 日起,梦之蓝戊戌年生肖酒将提价 10%。据悉,梦之蓝生肖酒是首款容量为 750ml 的梦之蓝高端定制产品,年度限量发行 20000 盒。

### 友酒携手喜马拉雅 FM 打造 IP 化朋友圈

日前,历时九个月筹备,五粮液系列酒旗下的社交白酒——友酒,进一步壮大社交朋友圈,携手喜马拉雅 FM,跨界打造中国白酒现象级 IP——【友酒朋友圈】。一边是代表白酒社交文化属性的友酒,一边是囊括近亿中高端泛知识群体的喜马拉雅 FM,在白酒行业新常态、新消费背景下,双方的联合,将为白酒行业 IP 化的风潮带来怎样的创新因子?

### 30 多位亿元大商出资成立内参酒销售公司

近日,湖南内参酒销售有限责任公司在长沙万达文华酒店举行成立大会。中粮酒业党委书记、董事长兼酒鬼酒股份有限公司党委书记、董事长王浩,海纳机构总经理、中国酒业协会常务理事吕威逊,酒鬼酒股份公司董事、总经理董顺顺,酒鬼酒股份公司副总经理、酒鬼酒供销公司总经理李明、内参酒销售公司董事长盛朝阳,内参酒销售公司总经理王哲等领导共同出席。

“内参酒销售公司的成立,将成为酒鬼酒股份公司发展中的里程碑,也代表酒鬼酒股份公司吹响了内参向全国化品牌进军的号角。”中粮酒业董事长王浩在成立大会上强调。

### 汤沟酒入选江苏百佳特色旅游商品

近日,江苏“百佳”特色旅游商品评选结果揭晓,汤沟酒作为连云港特色旅游商品之一成功入选。根据《“水韵江苏”全域旅游服务中心及旅游商品展销中心建设方案》,今后广大消费者在全省高速公路服务区全域旅游服务中心也能购买到汤沟酒等各地旅游特色商品。

作为江苏著名的“三沟一河”之一,汤沟酒美誉度颇高。汤沟酒产自连云港市灌南县汤沟镇,当地的酿酒历史悠久,汤沟大曲起源于北宋年间,成名于明末清初,清朝康熙年间已进入鼎盛时期。清朝初期著名的戏剧家、诗人洪升在品尝过汤沟酒之后,曾挥笔写下“南国汤沟酒,开坛十里香”的诗句,美誉广为流传,汤沟酒一度成为贡酒之选。

### 川酒集团首家实体店开业

日前,川酒集团首家实体旗舰店“酒仓·国际名酒馆”在成都开业。据悉,酒仓·国际名酒馆依托川酒集团资源优势,按照产区布局理念,主要经营以川酒产区为主的白酒和原酒,及黔酒、华北、华东等其他名产区白酒和原酒,世界名产区葡萄酒和进口烈酒等,是一个以世界知名产区酒为主的新零售平台,力争 3-5 年完成 3000 家布局。

### 伊力特加速回归主业 拟 0 元剥离亏损子公司

近日,伊力特发布公告称,公司拟 0 元将伊犁青松南岗建材有限公司(以下简称“青松南岗”)12.25%股权协议转让给关联方新疆南岗投资有限责任公司。据悉,青松南岗主要经营汽车运输,水泥及其制品等开发、生产和销售。截至 2018 年 6 月 30 日,青松南岗实现营收 8764.90 万元,净利润-1280.62 万元,伊力特持有其 12.25%股份。

伊力特表示,公司确立了利用资本市场,围绕主业做大做强的发展战略目标。近年来,公司从夯实主业、资本运作、战略升级三个方面继续延伸并巩固公司的产业链,不断推进公司主业纵深发展,并计划在近两年的时间清理与主业不相关的产业投资,推动经济高质量发展。(综合)

### 中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定:在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。

凡有意承担设立“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱 3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

**邀请热线:13980606808**

### 实现线上线下融合 找链酒科技

联系人:邵先生  
联系电话:13241123699  
企业电话:400-6368-919  
邮箱:nayafeng@lianjiutech.com  
北京市中关村科技园科创六街 1 号

**佳池股份 GARTCHEE**  
中国白酒文化推动者

股份代码:880051  
**www.gartchee.com**

免费 400 服务热线  
**400-090-8939**