

企業家日數中國學圖

椰岛今年春糖将有多少"惊天雷"?

主体、饮料为侧翼的大快消板块,全面向春糖

进攻。今年的春糖又将再度成为椰岛酒业的

"品质椰岛"将成为健康酒的风向标

"奇迹"诞生的企业,可以说非椰岛酒业莫属。

2018年,椰岛酒业大改大革,破旧立新,重新

化这一战略红利的助推器。在推进椰岛海王

酒品质战略的过程中,不难发现椰岛还有众

多"核武器"。据悉,椰岛商标数量达 382+14

件,专利数量61+31件,建立了120个关于品

质保障的制度文件和 704 个关于产品生产的

标准,并建立质量技术平台、启用溯源系统、

搭建云数据平台,还开启了品质管控的3.0时

的探索之年,椰岛酒业的一举一动将关乎整

个健康酒品类, 引领健康酒创造新时代的椰

岛酒业在新的一年里将如何再次引领健康酒

150", 时尚的设计、健康的定位、小酒的路

线, 使得"海王 150" 掀起了一次又一次的

2019年是椰岛在新的历史阶段拼搏发展

凭借着在去年春糖一炮走红的"海王

"新海王 150" 即将在春糖的华

回首 2018年,在中国酒水行业,能够让

2018年,海南椰岛海王酒利用短短10个 月时间,掀起了风靡全国的"蓝色风暴",开创 了大健康下"健康酒"的销售传奇,给健康酒 一个全新定义,成为酒类行业界的一匹"黑

转眼之间,2019年春季糖酒会到来。那个 在2018年用6天2个亿将春糖变成自己主 场,10万瓶品鉴酒"引爆"秋糖的椰岛酒业今 年成都还有多少"杀手锏",或者说还有哪些 "压箱底"的秘密"核武器",今年春糖,马金全 究竟要干什么?

"椰岛五年"战略将在成都打响

众所周知,2018年,海南椰岛酒业站在了 新的起点,开启了一段不俗的征程;2018年, 椰岛海王酒 150ml 实现了全国布局与重点突 破;2018年,椰岛酒业重新定义健康酒,并成 为"中国健康酒领军品牌"。

如果说马金全赢得的 2018 年的市场的 主动性,那么今后椰岛酒业发展的"路"在何 方? 一个短期的营销战略是远远不够撑起长 远发展的"盘子",2018年11月底,马金全抛 出了椰岛未来五年发展的"宏伟蓝图",这让 更多人看的更加清晰,更加明白。

从 2018 年 11 月 14 日,海南椰岛(集团) 股份有限公司决定任命马金全为海南椰岛酒 业发展有限公司董事长那一刻起,大家都知 道,这是椰岛集团对马金全的认可,也正是这 一天,马金全知道,他们团队的每一个人都要 加速度的奔跑

椰岛酒业提出"一体两翼"和新五年规 划。其中"一体两翼"是指在产品规划上,聚焦 大单品新海王 150,同时启动椰岛鹿龟和健康 类白酒,为大单品护航。与之配套,公司将在 2019年从产品矩阵、品牌传播、销售策略、管 理体系、成本管控、企业文化六大方面,全面 变革。

"目标"是营销工作的动力,"希望"是团 队奔跑的方向,只有永远的奔跑,才能看到每 一个美好的"明天"。

未来5年,椰岛将回归主业,围绕椰岛的 结构调整、企业的"创新驱动力"、椰岛生态链 建设等问题打造酒业大健康产业, 积极推动 品牌战略升级,聚焦战略主品打市场,全面推 进终端深化运营,创新厂商组织模式,深化厂 商共赢合作,实现企业更高质量、更好效益的

作为椰岛五年规划的第一年,2019对于 椰岛来说,意义重大。在集中火力主攻酒业的 同时,椰岛椰汁并入椰岛酒业,形成以酒业为





丽"绽放",势必会再一次掀起新一轮的 "蓝色风暴",而 2019年的风暴会比去年更 加猛烈, 更加强劲。因为, 品质是椰岛的根

"椰岛速度"将成为健康酒的独角兽

回顾2018年的春季糖酒会,是椰岛"蓝 色风暴"开始的地方,也是椰岛酒业扭转局面 的关键点。海王酒上市便 C 位出道, 化身"明 星产品", 仅春糖期间 5000 万首单金额成为 招商冠军, 品质更是获得多位酒业专家认可 夸赞。纵观整个2018年,椰岛的"蓝色风暴" 席卷全国各地,成为行业里一道亮丽的风景

时间是最好的证明方法。历经三百多天 的成长,椰岛酒业在2018年毅然扭转"生死 局",在品牌和市场深耕下,跑出了"椰岛速

重磅投入"五重惊喜。

作为新五年的开端,2019年是椰岛在新 的历史阶段拼搏发展的探索之年, 椰岛酒业 将对全国卫视及地方电视广告媒体进行全面 覆盖,全方位提升椰岛品牌形象。同时在重点 区域市场,全方面布局机场、高铁、公交车体、 户外大牌、楼宇广告、社区广告等地面宣传形 式,辅以高密度网络媒体传播进行精准覆盖, 构筑品牌综合传播网,集中打造"卫视+地面+ 网络"的品牌传播矩阵。

在市场铺市过程中,启动"消费者渗透+ 氛围+团队"的终端动销引擎,直接提供铺市 用酒,协助客户快速占领终端,并提供专项品 鉴用酒,展开终端拉动推广,对消费者进行产 品渗透;同时以丰富的终端宣传和促销物料, 快速完成终端氛围营造;通过设立各省级营 销中心,实现市场落地的针对性和精细化。

酒业健康大趋势已是必然, 在不断推进 全国化和渠道深耕下,椰岛酒业的高速发展 不会停下脚步。而资本市场反应向来是最为 敏捷, 近期股市也对椰岛酒业表现出极大的 信心,在过去的两个月时间里,椰岛酒业的股 票价格上涨了约90%,近乎翻一番,在所有酒 类板块中都是一枝独秀。

据悉,椰岛酒业祭出的"五重惊喜"都是 围绕实实在在做市场洒出的真金白银,特别 是在市场费用支持上,力度之大业内罕见,助 力经销商从快速铺市到快速动销,必将再次 成为了春糖健康酒的独角兽。

即遵义、贵阳、山东、河南、江苏5个过亿市

场,毕节、水城、金沙、广西、北京、广东6个

5000万市场,安徽、湖南、福建3个3000万市

场,实现贵州全省县份市场过200万市场。同

时,加强对省外空白市场的金沙核心产品及

战略产品新招商,开拓省外空白区域,两年实

现省会城市区域全覆盖, 五年实现地级市以

到了社会各界及广大商家消费者的一致认

可,普遍看好其良好的发展前景。按照金沙酒

据张道红透露,金沙酒业的快速发展得

上区域全覆盖。

白山方大举办 "诚信 30 年"庆祝大会



近日,吉林省白山方大集团(以下简称白 山方大) 在位于长春市亚泰大街南段由其投 资兴建的吉林省酒文化博物馆,举办主题为 "诚实诚信、以德经商30年"的庆祝大会。

庆祝大会是在与会嘉宾、白山方大全体 员工同唱《国歌》及吉林省酒文化博物馆百名 员工齐颂《白山方大诚信宣言》中开始的。

庆祝大会上,中国酒业协会授予宁凤莲 "中国酒业协会诚信酒商"称号,中国酒类流 通协会授予白山方大 "国家级放心酒工程· 示范企业"称号,中国收藏家协会授予白山方 大颁发"守信承诺单位"称号,中国旅游海外 媒体推广联盟为吉林省酒文化博物馆颁发 "最受海外游客关注的酒文化博物馆"牌匾, 人保财险吉林分公司为白山方大颁发"产品 质量保证险诚信模范单位"牌匾,吉林省社会 信用体系建设促进会为白山方大颁发"吉林 省诚实守信模范单位"牌匾,吉林省吉商商会 为白山方大颁发"最佳诚信民营企业"牌匾。

吉林省工商业联合会副主席张彦表示, 诚实守信是为人之道,立业之本,强国之基。 30年来,作为民营企业的白山方大始终坚定 "跟党走、听党话"的决心、信心,始终坚持党 在民营企业中的领导地位、"诚实守信、以德 经商"的理念不动摇,扎实推进企业的诚信体 系建设及员工的职业道德建设,积极培育和 践行社会主义核心价值观,努力促进社会诚 信体系的建立和完善,实在是难得可贵,值得 称颂。白山方大是吉林省民营企业的一面旗

据了解,作为吉林省乃至全国酒类流通

领域较具规模的民营企业——吉林省白山方 大集团自上世纪90年代初,就确定了"实施 名牌发展战略,依靠经销国名酒使企业走出 困境,走近成功,走向未来"的发展之路,把 "诚实守信,以德经商"作为企业驰骋商海、克 难制胜的重要法宝。时至今日,吉林省白山方 大集团不仅荣获了全国酒类流通领域首枚中 国驰名商标,而且,创下了"经销国名酒 30 载 无一假货,诚信重承诺30年无一投诉"的骄 人业绩。2013年9月,白山方大党委书记、董 事长、吉林省酒文化博物馆馆长宁凤莲荣获 第四届"全国(诚实守信)道德模范"荣誉称 号。30年来,吉林省白山方大集团、吉林省酒 文化博物馆与人保财险吉林省分公司签约, 为国名酒进行质量保证保险,向吉林省消协 递交20万元诚信企业先行赔付保证金,并郑 重承诺"先行赔付,假一赔十",全力维护消费 者的合法权益,努力促进全社会诚信体系建 设不断完善。

"隆重召开庆祝大会,就是要共同回顾和 总结30年来白山方大坚守诚信、恪守承诺所 取得的成功经验和所创造的工作业绩, 共同 为实现白山方大建成百年老店的梦想而不懈 奋斗"宁凤莲说,白山方大、吉林省酒文化博 物馆将乘着改革开放 40 周年、新中国成立 70周年的东风,认真总结30年来企业坚守 诚信所取得的丰硕成果和所积累的宝贵经 验,继续弘扬和传承"诚实守信,以德经商"的 光荣传统,坚守诚信承诺,创新服务举措,不 忘初心,牢记使命,为不断满足吉林人民美好 生活需要,为实现吉林省全面振兴、全方位振 兴做出新的更大贡献。

中国酒业协会、中国收藏家协会等 410 家单位为白山方大"诚实诚信、以德经商 30 年"系列活动发来贺信、贺电。政府有关部门、 行业协会、业内同行、专家学者、友情单位代 表及媒体记者近400余人参加了庆祝大会。

独家协办

中国食品工业协会 酒类食品高新技术培训中心

四川省川技王 酒类研究设计院

四川省广元市 酒类技术研究所

(0839)3600888 (0839)3602639

定义健康酒行业、重新构建市场准则,创造了 一个又一个奇迹。 椰岛对大健康战略的倡导与引领,是强

2019年,椰岛酒业进入品质发展的关键

之年,打响市场攻坚的"七大战役"。在本届春 糖上,椰岛酒业共设置了三大展区与三个论 坛展区,最有看点的就是锦江宾馆展厅,椰岛 酒业一举拿下锦江宾馆东大堂一楼最核心最 佳黄金地段枫丹白露厅, 并将锦江宾馆外场 所有能看得到的地方都进行了"霸座",视觉 效果极为震撼,为 2019 年春糖展占尽先机, 同时围绕市场落了地为春糖签约经销商提供 "定金翻倍、品鉴奖励、车辆奖励、签约奖励和

度"。

张道红:一枝红杏出墙来

2018年,对贵州金沙酒业来说可谓是一 个大丰收的旺年,这一年,金沙酒业经济指标 实现最快增长,营收同比增长239%,赚得盆 满钵满。董事长张道红更是喜出望外,高兴地 合不上嘴。

"这得益于酱酒发展迎来好的风口,得益 于各级政府和社会各界的大力支持和帮助。" 张道红如是说道。

"公司'五力合一'全面出击,原本规划第 一个五年计划完成后实现上市,按照现在金 沙酒业的发展速度,或将提前完成上市。"张 道红信心满满地表示。

"自 2017 年白酒行业在触底反弹之后, 正在迎来下一个黄金十年。贵州作为白酒金 三角之一的区域也正在快马加鞭借力行业发 展东风,贵州省政府更是在去年底提出欲在4 年内培育3家白酒上市公司。截至目前,茅台 是贵州目前唯一一家上市白酒企业, 但金沙 酒业等新一批的贵州上市白酒企业潜力股正 在兴起,我们正铆足干劲朝着目标奋力冲 刺。"张道红进一步说道。

迈向中高端

在张道红看来,2018年是中国白酒市场 快速回暖复苏的一年,随着人们对酱酒的认 知越来越多,消费水平的越来越高,酱酒在全 国市场愈加火爆。在茅台的引领下,酱香白酒 进入高质量发展、深度普及化新时代,正以惊 人的速度在全国白酒市场竞相绽放,酱香酒 市场也进入了竞合时代。

"2018年对于金沙酒业来说是不平凡的 一年,我们紧紧抓住酱酒市场井喷的风口,在 调整完善党委领导班子的同时, 重新制定新 的发展战略,提出了'五力合一,四提一优'' 的发展策略。"张道红介绍说。

有分析认为,目前随着茅台酒价格的不 断上涨,消费结构不断升级,人们对中高端及 健康白酒的需求不断提升。加上,原材料价 格、物流成本及人工成本等上涨的浪潮中,催 生了酒企纷纷涨价的效应。

对此, 张道红在接受华夏酒报记者采访 时说,以前公司主做中低端产品,利润相对较 低,近两年来公司全面优化产品结构,产品结



构从中低端向中高端产品转型, 中高端产品 占比公司整体营收逐年上升。目前,中高端产 品的销售额占比从公司整体销售额的 18%提 高到40%,去年,金沙酒业的净利润同比增长

张道红表示: 金沙酒业将重点打造三大 产品:一是摘要。定位为"贵州的第二瓶高端 酒",以其稀缺酒体和独特的品牌占领高端市 场,买不到茅台,就喝摘要。二是根据金沙回 沙酒的历史、大事件开发出金沙回沙酒纪念 版产品,让每一瓶酒有故事、有文化、有内涵。 以其独有的历史,占领次高端市场。三是打造 金沙回沙酒五星产品,用其优良的品质和性 价比赢得大众消费市场。

他透露,从2019年1月1日起,金沙酒业 再次对其核心产品、战略定制产品和基酒产 品的价格上调 10%—30%,而这在过去的一年 里,已经是金沙酒第三次涨价了。未来2至3 年,中高端酒的占比将达到每年5%的增长速 度,历争2023年实现60%的占比。

上市计划或前提前实现

白酒是贵州经济发展主要产业也是优势 产业,茅台、习酒、金沙、等一批市场较为知名 的白酒品牌拔地而起。据统计数据显示,2017 发展步伐,布局全国市场。打造"1532 工程",

作,实现上市,跻身中国白酒前十强。 的确,自2018年开始,金沙酒业已加快

业目前的发展速度, 金沙或将提前实现上市

年全省规模以上白酒产业完成产值 902.4 亿

的力度和支持,2018年12月25日发布的

《贵州省十大千亿级工业产业振兴行动方案》

中提出,到 2020年,贵州白酒产量要达到

50万千升,产值达到1200亿元;到2022

年,白酒产量达到80万千升,白酒产值达

沙县委县政府的高度关注与大力支持,县委

【2019】1 号文件明确指出: 到 2023 年力争将

金沙窖酒酒业有限公司打造成产值达 50 亿

元的龙头企业,推动企业上市,带动其他白酒

企业梯度发展,并针对金沙酒业的发展实际

团的高度重视和大力支持,将酒业作为集团

的重要支柱产业之一,将举全集团之力助推

金沙快速发展,并提出了金沙酒业的两个五

年发展计划,一个五年是做优做强做大金沙

酒业,每年保持至少20%以上的增长,打好基

础,具备上市条件。第二个五年通过资本运

另一方面, 金沙酒业的发展也得到了集

恰逢其时,金沙酒业的发展也得到了金

对此,贵州进一步加强了发展白酒产业

元,占贵州 GDP 约 7%。

到 1600 亿元。

出台相关政策予以扶持。

酱酒迎来大发展

目前酱香白酒已经迎来了发展新机遇, 市场出现井喷,其市场份额越来越大。

"酱香酒进入了竞合时代,酱香酒消费不 再局限于贵州,而是加快走出去,布局全国市 场。金沙酒业布局目标会选择消费能力强、人 口多及酱酒氛围相对较好的城市。首先着眼 于河南、山东、北京、江苏、广东、广西。其 次,安徽、湖南、江西、陕西、海南和湖北区域 也形成一定气候。"张道红表示,"五年内金沙 酒业将实现全国各省招商到位。"

据了解,截止2018年,金沙酒市场覆盖全 国 12 个省,销售队伍 800 多人,覆盖全国超过 600多个代理商。

"金沙回沙酒市场基础好,消费群体广, 在重点区域销量绝对控盘。随着酱香市场的 扩容及金沙回沙酒结构的调整, 金沙酒业的 机会及优势将更加凸显。"张道红分析到。

张道红指出,随着白酒市场的回暖复苏, 酱香型正在从小众市场走向大众市场,面对 新的机遇,要跳出贵州,站在全国看酱香,一 定要跳出历史, 用新的消费视角看酱香的发

业内分析认为,在酱酒复苏的今天,金沙 酒业业绩飞涨并非偶然。在"酱酒热"的风潮 下,金沙酒在省内拥有较好的消费基础。同 时,登陆央视等权威媒体,发力品牌宣传,必 然是金沙酒业品牌定位的一次跨升, 定将扩 大其全国范围内的影响力和销售力。通过定 位升级,占位新时代酱香典范,助力金沙酒快 速抢占全国酱酒市场先机。