

聚心聚力高质量 酒缘大业谱新篇

今世缘酒业召开 2020 年发展大会规划未来发展

■ 本报记者 何沙洲

2019 年 12 月 29 日,主题为“聚心聚力高质量,酒缘大业谱新篇”的今世缘 2020 年发展大会在江苏淮安举行,来自全国的近千名经销商、供应商、媒体及投资机构参加会议。

发展大会上,今世缘酒业党委书记、董事长、总经理周素明表示,2019 年前三季度今世缘实现营业收入 41.14 亿元,同比增长 30.20%;实现净利润 12.94 亿元,同比增长 25.74%。周素明在回眸与展望中提出了“酒缘大业”的高质量发展路径,并表示将为全面构建厂商命运共同体创造条件,众缘和合更好更快地谱写酒缘大业新篇章。

2019 年今世缘主要经济指标均创历史新高

会上,周素明回顾了 2019 年的今世缘成绩,今世缘主要经济指标均创历史新高,市场高质量发展的态势初步形成。尤其超高端战略新品国缘 V9 清雅酱香作为参与“头部竞争”的拳头产品,成效远超预期。

周素明指出,卓越的销售绩效与默契的厂商协作密不可分。2019 年今世缘围绕战略规划,全面配置工厂和市场资源,并指导经销商客户优化自身资源优化配置,厂商协同更加自觉主动,在销售市场迎来更多机遇、开辟更多空间。

在今世缘副总经理胡跃吾看来,2019 年今世缘能够取得如此优异成绩主要得益于以下几点:一是主导大单品效应显现,公司三大品牌主导产品实现销售占比 90%以上,其中战略品系 V 系,品牌占比提升明显,国缘 V9 清雅酱香自 2019 年 8 月上市以来表现抢眼。二是品牌塑造可圈可点,形成了以国家级平台中央电视台、新华社为传播高地,公关事件新媒体传播为重要补充的融媒体传播矩阵,构建了多维度、立体式、全覆盖的大传播格局。三是区域质态明显提升,省内市场:注重分类精耕、分类施策,按区域市场占有率、对标份额等维度,以县区办事处为单位细化为五种类型。省外市场:深化“全面规划,重点突破,周边辐射,梯次开发”区域拓展策略,出台了新五年运作规划指导方案。四是组织建设卓有成效,出台了《关于销售组织架构与岗位编制的意见》和《“品牌+渠道”双驱动营销体系运作指导方案》,规范了大区运作机制、流程和管理标准。

定调 2020,在高质量发展主线下奋勇前进

50 余万元支援边疆建设 羚锐制药捐赠医药大健康产品 援助新疆贫困地区

日前,在 2020 年元旦来临前,新疆哈密巴里坤县、新疆伊犁尼勒克县、察布查尔县和新疆塔城托里县人民政府,哈密市伊州区城北街道办事处、新疆建设兵团第十三师红星四场先后收到一批价值 50 多万元的医药和食用大健康产品,这是由国内知名医药上市品牌企业——河南羚锐制药股份有限公司捐赠的。羚锐制药党委副书记、常务副总经理吴希振,羚锐制药西北四省区大区总经理熊学俊等赴新疆哈密,亲临现场捐赠了一批通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏、冰樟按桉轻松贴膏和羚锐止痒平、羚锐保湿护肤甘油及羚锐姜茶等产品,表达革命老区信阳人民对边疆人民的深情厚爱。

河南省信阳市是新疆生产建设兵团第十三师红星四场等单位的对口支援城市,羚锐制药作为信阳市医药健康品牌企业,自第二次中央新疆工作座谈会以来,认真贯彻落实中央和河南省委关于开展对口援疆工作的决策部署,积极与新疆生产建设兵团红星四场等单位开展对口支援,进行“四个互动”,即支援方与受援方互动,规定动作与自选动作互动,全方位援疆与特色援疆互动,“输血”与“造血”互动,积极开展卫生援疆、教育援疆等活动。

据悉,这些捐赠药品和大健康产品已经通过快递公司先后送达至新疆伊犁、塔城和哈密新疆生产建设兵团干部职工群众居住地和集聚点。

(汤兴)

广告—



天陽草

家西
庭式

牛排

牛肉干
卤牛肉

供
应
商

全国服务热线:
18683622118
18682696933



●今世缘酒业党委书记、董事长、总经理周素明在大会上做主旨发言

对 2020 年,周素明定调“稳中求进,好中求稳”,在“市场是第一车间,创新是第一动力,人才是第一资源,党建是第一责任”的高质量发展主线下奋勇前进。

眼下,中国白酒行业正走向存量竞争加快、头部竞争加剧的深度分化期。周素明认为,市场是企业的“第一车间”,今世缘需要在市场的潮头浪尖上,更高层次打造缘文化品牌,在头部竞争中争先进位,争做喜庆细分市场的“单打冠军”。

面对市场消费需求将加速向头部优势企业、优势产区集中的大趋势,顺应消费者对“喝好酒,喝有文化内涵好酒”的追求,“将工厂做优做美”成为今世缘提升发展后劲的底牌——美酒银行二期工程、智能化包装物流中心、3 万吨浓香型酿酒车间等项目建设紧锣密鼓,将进一步促进工厂与市场的协调发展。深度实践在智能制造精度上苦下匠心,正是今世缘以精酿美酒以饷饮者的一片初心。

“酿美酒,结善缘”,今世缘独特的企业使命兼具精神文化内涵,在无数觥筹交错、把酒言欢的场景中记录了国人相聚下的欢喜期盼。周素明表示,接下来,今世缘还将整合高端文化资源,组建今世缘缘文化研究院,深入挖掘缘文化蕴含的思想观念、人文精神,真正把品牌文化融入产品,让产品融入顾客的生活。

2020,今世缘将采取以下几项措施:一、控底价,即统一的产品价格体系,是升级双驱动营销体系的基础,2020 年要坚定统一政策源头,坚持“价格政策要刚”第一管控原则,主导产品面上价格体系由总公司市场部统一制定,

蒙牛为啥“牛” 化创新力为高质量发展动力

■ 常理

23 岁的安雅雯是蒙牛乳业(集团)股份有限公司印尼工厂的一名普通员工。每天早上 8 点,她便开始了一天的繁忙工作。虽然她所在的城市与国内存在 1 小时时差,但她的工作却丝毫不受影响,完全可以与中国总部实现无缝对接。目前,像安雅雯一样在蒙牛印尼工厂工作的员工共有 200 多名。

自 2016 年至今,蒙牛完成了以 SAP 为核心的信息化架构,搭建起以“基础云”“伙伴云”“渠道云”“消费者云”“员工云”为五大核心的“蒙牛云”,成功实现了业务上云、管理上云,为各事业部提供全面支援,有力提升了企业整体运营效率。

事实上,这仅仅是蒙牛“创新力故事”中的一则。20 年来,蒙牛通过实现经营创新、管理创新、研发创新、利益分配机制创新,探索出一条以创新驱动为特色的高质量发展路径。他们用创新解决发展中遇到的难题,凭创新实现连续 3 年稳健增长,以创新助推中国奶业向国际一流水平迈进。

促进全产业链提质增效

在互联网、大数据、云计算、人工智能快速发展的今天,各行各业都在发生着深刻变化,奶业也是如此。

“奶业早已不再是传统产业。”蒙牛乳业(集团)股份有限公司总裁卢敏放表示,科技力量正在改变奶业产业链,为奶业发展注入了新鲜活力。

2019 年,蒙牛提出奶业振兴“136”工程,即通过“一大战略布局、三大创新平台、六项利益联结”举措,助力中国奶业实现高质量发展。其中,三大创新平台是指以数字化创新、技术管理创新和供应链创新为核心的科技创新服务平台,其目标是整条产业链上的所有合作伙伴提供提质、降本、增效的思路与支撑。

早在 2018 年,蒙牛就与阿里云计算合作,投资 2 亿多元启动“数字奶源 智慧牧场”信息化管理平台项目,希望运用数字化、信息

明确各区域市场注重落地执行,无需“创造发挥”,后台切实做好扎口把关。二、降促销,实现由“促销”向“营销”的蜕变转型,重视运用信息化工具,建立顾客会员制积分激励投入计划,让促销投入能够精准运用到目标消费者身上。三、控库存,利用化工具进行大数据分析,对经销商、终端收发货数据实时跟踪分析,建



立常态化库存审计制度,对不合理库存要有责任追究机制。四、管价格,主导思路为,经销商统一,平价销售;终端商适度,顺价销售,2020 年主导产品将实施“控价分利”模式,利益分配不跟进货走,只随售货出,同时进一步阶段梳理明确主导产品“价格红线”,通过利润后置促使经销商积极维护和保持价格的稳定,变厂方被动的事后处罚为经销商主动的过程管理。五、提利润,按照“控价分利”模式,通过数字化、信息化管控手段,由公司主导分配经销商、终端商、消费者三方利益,加强督查监管,保证投入不被截留变现,保障“销售者得利润、消费者得实惠”,形成健康公平的销售环境,避免恶性竞争相互砸价带来的利润损耗,提升费用投入产出效益。

蒙牛为啥“牛” 化创新力为高质量发展动力

化手段打通牧场数据链,让牧场运营管理更精细、更智能。

在技术管理创新方面,蒙牛成立了集奶牛研究、技术培训、生产示范、科普展示、休闲观光、消费者体验为一体的“奶牛研究院”,可为奶业发展提供科学实验基地和成果转化平台,加快推进技术成果的落地。目前,蒙牛“奶牛研究院”已与多家国际先进奶业研究机构展开合作。

一直以来,奶牛养殖业的上游供应链效率并不算太高,包括饲草、饲料、药品、耗材等,各环节千头万绪,需要沟通的细节很多。针对这一问题,蒙牛积极打造“爱养牛”集采平台,努力构建新型畜牧业商业生态与盈利模式。

据了解,该平台将生产厂家与牧场垂直连接,能够消除中间交易,提高采购效率,降低采购成本,创造产业链新价值;通过营造公平、公开、公正的阳光环境,有效规避了以次充好、恶意推销等乱象;同时,平台还提供供应链金融服务,可通过蒙牛授信为中小牧场转型升级提供高效、便捷、低成本的资金支持。

目前,“爱养牛”平台已拥有注册供应商 800 余家、注册牧场 650 个,完成交易 15 万笔,平台流量近 50 亿元,预计 2019 年将为牧场节约成本 3 亿元。

将科技转化为生产力

从中国第一包乐乐枕纯牛奶、第一个高端牛奶品牌特仑苏、第一款专业儿童牛奶品牌未来星、全球首款含有真果粒的乳饮料真果粒……在蒙牛 20 年的发展进程中,有太多第一深深印刻在消费者心中。可以说,自 1999 年成立起,创新基因就融入了蒙牛的骨髓。

早在 2007 年,蒙牛就投入重金建成了世界领先的高科技研究院暨高智能化生产基地,来自美国 UC-Davis、英国剑桥大学、法国达能公司、中国科学院等 16 家国内外乳品业“技术大咖”云集在这里,与蒙牛自有研发部门形成合力,打造出“1+1>2”的研发产业链。

在此基础上,蒙牛又摸索出一条产学研

厂商同频共振谱新曲, 2020 今世缘再出发

厂商是一种“命运共同体”。会上,周素明也向合作伙伴提出共享高质量发展成果的殷殷期待,希望能深度构建厂商命运共同体,让厂商合作之路越走越宽。

周素明表示,自 2019 年四季度起,今世缘全面梳理影响市场高质量发展的若干问题,在“自我体检”中完善制度,细化责任,保障经销商、终端商的收益有吸引力和竞争力。今世缘也始终将服务好经销商、终端商作为厂家第一要务,2020 年将通过增补业务团队底薪、旺季资金调拨周转、提供信息化访销工具与骨干培训等方式,深化服务向终端商下沉延伸,通过构建终端客情关怀体系,引导客户卓越经营。通过紧密联合经销商、终端商,巩固精诚合作,让今世缘“品牌+渠道”双驱动营销体系的车轮行稳致远。

2019 年,是新中国成立 70 周年,同时也是今世缘“新五年”开局之年。从 1996 年品牌创立起,今世缘就坚持不懈挖掘传播缘文化,从产品创新到企业发展,“缘”文化已渗透到今世缘的每一个角落。

为适应互联网时代零售生态的变化,今世缘悄然布局数字营销。今世缘酒业股份有限公



司副总经理李维群在会上表示,充满营销机遇的全民数字时代已经到来,今世缘要以渠道数字化建设和会员数字化建设筑牢高质量发展根基,以“品牌+渠道”双驱动的营销体系,打造今世缘在数字时代的核心竞争力。

爱心永相传, 缘文化助力高质量发展

在当日下午举行的今世缘颁奖典礼上,对 2019 年表现突出的合作伙伴进行了表彰奖励。同时,今世缘缘文化研究院项目正式启动,为缘文化的创造性转化、创新性发展再添智慧动力。

因缘而生,以缘为名,“缘”是刻在今世缘品牌血脉中的独特情怀,也是今世缘企业发展

建设世界乳都 打造国际品牌

紧密结合的转化路径,将科技转化为生产力。

比如,为加强乳酸菌核心技术研究及应用,开发适合中国人肠道健康的功能性益生菌及产品,蒙牛很早便开始了自主研发工作,在酸奶菌种筛选和产品标准方面积累了丰富的经验。2011 年,国内首个拥有自主知识产权的乳酸菌菌种在蒙牛问世,一举打破了国内乳品企业受限于“洋菌种”的困境。

又比如,为攻克在常温酸奶中添加果粒这一行业难题,蒙牛研发团队耗时两年,经历了无数次失败,终于攻克多项技术难题,在配方、工艺、设备等方面提出多项创新举措,并成功申请 3 项国家发明专利,真正在技术层面形成了自己的核心竞争力。

截至目前,蒙牛已经申请专利 2579 件,被评为“国家级知识产权示范企业”,先后获得国家知识产权优秀奖、呼和浩特市发明专利产业化奖等荣誉。

让农牧民共享奶业振兴成果

作为奶业振兴的关键环节之一,奶农的利益必须保障。为此,近年来蒙牛积极探索公平合理的利益联结机制,通过资金、技术等一系列手段帮助农牧民提升养殖及收入水平,同时稳固奶源供给。

2013 年,蒙牛与多家科研机构及高校联合启动“牧场主大学”社会责任项目,免费为牧民提供管理技术交流、管理经验分享、新型技术引入、专业技能提升等服务。如今,该项

的重要文化核心。创牌以来,今世缘始终注重缘文化与酒文化的融合,以酒为媒,以缘载道。近年来,今世缘不仅有组织地把大众人群“请进来结缘”,还有计划地“走出去寻缘”,通过“中华缘文化论坛”“今世缘亲情家访”“今世缘·等着我”品牌栏目等缘文化活动以及大量公益慈善举动,广结善缘,回报社会,让缘文化的影响力越来越广泛,彰显出今世缘人对中华缘文化传承创新的文化自信,升华了今世缘品牌文化。

组建今世缘缘文化研究院,是今世缘行使“传播缘文化,弘扬真善美”文化使命的重要举措。项目旨在构建开放性、综合性高端智库平台,在人类命运共同体的时代语境下,凝聚多方智慧,以缘文化系统性协同研究、海内外传播为基本方向,把文化资源优势转化为发展优势,助力高质量发展。

今世缘酒业还将在南厂区规划建设中华缘文化中心,全方位、立体化展示缘文化,为缘文化搭建载体平台,构建今世缘酒业独特的“缘空间”,成为砥砺心灵的精神家园,文化教化的创新样本。

大会期间,参会合作伙伴倡议助力老区全面小康、缘结连水贫困学子,为连水圆梦小康贡献力量。为此,今世缘酒业提供国家特制爱心产品,以认购 1 瓶捐赠 200 元的方式,筹得 200 万元善款。这 200 万元善款,将通过江苏



省妇女儿童基金会定向资助连水低收入家庭贫困学生。颁奖盛典上,今世缘“助力老区全面小康,缘结连水贫困学子”爱心行动捐资仪式如约举行。南京顺溜商贸有限公司总经理罗永胜代表今世缘合作伙伴向江苏省妇女儿童基金会捐赠,江苏省妇女儿童基金会副理事长陈秀云上台接受捐赠。

据了解,2014 年以来,今世缘携手央视策划的大型公益寻人栏目《今世缘·等着我》,已无偿帮助求助者上万名,为超过 1.9 万个家庭实现了团圆梦;今世缘 80 多名党员干部与地方 445 户低收入户开展结对帮扶,助力脱贫攻坚大会战;缘结江西苏区贫困学子,与帮扶对象建立“走亲戚”“心连心”联系机制,把爱心落实到贴心、细心的行动上……这些行动与举措,让今世缘更有温度、更有情怀、更有境界。

建设世界乳都 打造国际品牌

已经成为蒙牛对农牧民技术支持的重要平台之一。

内蒙古包头绿源广盛牧场场长白红兵养了一辈子牛,但由于长期采用粗放式管理模式,他家牧场的奶产量怎么也上不去。2015 年,他进入蒙牛牧场主大学“深造”后,对如何养牛有了更深的认识。回去后,他对自家牧场进行了全面的精细化改造。目前,他家的奶牛平均单产从 28 公斤提升到 32 公斤,每公斤奶成本也下降了 0.15 元,全年降本增收近 100 万元。

除了“集中授课”,蒙牛还在全国范围内组建了一支近 300 人的技术服务团队。他们被分为 73 个“3+1”运营小组,定期到牧场手把手传授“养牛经”。目前,该团队已驻场 2200 余场次,提出改善问题近 5500 条,创造效益 1.6 亿元。

统计显示,截至目前,蒙牛已累计发放奶款近 2000 亿元,发放奶源基地建设扶持资金 130 多亿元,共组织技术培训近 3000 场、覆盖 5 万人次,100%覆盖合作伙伴。其中,通过奶牛“金钥匙”蒙牛专场活动,牧场公斤奶成本平均降低 0.2 元,累计提升效益超过 15 亿元。

“积极对标国际发展水平,从‘底层操作系统’入手,把先进技术和管理经验通过多种平台带给牧民,帮助他们走规模化、集约化、数字化道路——此举将从源头推动更紧密的利益联结机制,能够有效帮助农牧民增收。”卢敏放表示,作为一家有社会责任感的企,蒙牛将在这条路上继续探索下去。