

# 企业家日报

# 中国酒

Chinese drinks weekly 周刊

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第017期 总第9688期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:杜高孝 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2020年1月18日 星期六 己亥年 十二月二十四

## 新闻简讯 | News bulletin

### 天猫发布年度酒类消费趋势

日前,天猫发布2020美食消费趋势报告,近年来白酒消费升级趋势明显,高端白酒市场更具增长潜力;中高端葡萄酒消费送礼和宴会场景驱动更为明显;而随着消费者线上高端商品购买习惯的成熟,收藏酒的市场份额也在快速提升。数据同时显示,收藏酒消费者偏好购买年份为3-10年和20-30年,偏好产地为中国地区,口感偏好为浓香型。购买生肖纪念酒的消费者中,资深中产的消费金额占比最多,其次为新锐白领。

### 薇娅、李佳琦直播带货 90秒卖光 5万箱长城葡萄酒

在淘宝“年货节”期间,长城葡萄酒在“口红一哥”李佳琦、人气主播薇娅的推荐下,掀起了新一轮新的消费热潮。根据销售战报,李佳琦、薇娅直播中合计售出5万箱长城葡萄酒。据悉,2020年长城葡萄酒将持续掀起一场互联网+的变革之风。

### 苏宁年货节 600元左右酒水礼盒装最受宠

春节临近,苏宁超市酒水消费迎来高光时刻。数据显示,整体酒水销售同期相比增长287%。据了解,年货节期间,苏宁超市相关包装精致的酒水礼盒销售火爆,如品味舍得双瓶装、洋河梦之蓝双瓶装等酒水礼盒等。在金额方面,600元左右的酒水礼盒,最受青睐。

### 五粮液 入选四川省工业源综合利用基地

近日,四川省经济和信息化厅印发《关于公布2019年省级绿色制造示范单位及第一批四川省工业资源综合利用基地(园区、企业)名单的通知》,五粮液集团公司成功入选第一批四川省工业资源综合利用基地(企业)。

### 《浓酱兼香型白酒》国家标准征求意见稿出台

日前,全国白酒标准化技术委员会发布关于征求《浓酱兼香型白酒》国家标准(征求意见稿)意见的通知。通知表示,按照标准工作程序,组织完成了标准的征求意见稿,现向有关行业部门、协会、生产、销售、科研、检测和用户等单位广泛征求意见。

### 武陵酒 去年营收达5亿 同比增幅40%

湖南武陵酒有限公司发布2019年度业绩,公司全年销售收入达5亿元,同比增幅40%;其中,长沙地区销售突破1亿元,同比增幅100%。

公司相关人士表示:“未来五年内,我们要建全国体验感最好的酱酒酿造基地,要冲刺湖南省排名第一的酒庄,力争进入全国白酒第一梯队。”据悉,2019年10月,武陵酒公司在常德启动投资15亿元、年产5000吨的“武陵酒酱酒酿造扩建项目”。(综合)

广告



糖酒汇 tjh.cn  
29995448  
扫码进直播间  
购厂价调味品

热线电话:400 990 3393  
新闻热线:028-86637530  
投稿邮箱:cjb490@sina.com

广告



企业家日报微信公众平台  
中国企业家网  
养生热线:400-100-2912

## 开局即决战 起步即冲刺 华润啤酒收购喜力中国并购案背后的故事

《P4



### 封面人物

李峰,1998年6月毕业于南京理工大学。2002年1月,他辞掉了公务员,来到河南省百泉春酒业当了一名销售部经理。2006年被任命为河南省百泉春酒业有限公司总经理,开始了人生中辉煌的醉人事业。



## 李峰: 做好酒先做好人

说到做酒,李峰深有感触地告诉记者,做酒很大程度上取决于人的品性,没有好的心态,没有宽厚待人的性格,没有淡泊名利的胸怀,永远不可能做出好酒。

多年来河南寿酒集团秉承的就是“有良心、做标准、酿好酒”,从“人、机、料、法、环”五个环节处处为质量赋能。

人,就是人员,每道工序,每个工人都能够和谐相处。李峰说,寿酒集团内部不仅和谐,而且稳定,找个工人随便一问工龄都在10年以上,中层干部20年来没有走一个,对企业的忠诚度很高。人的心情好,就会用心去酿酒,酿出的酒自然真材实料,质量才会有保证。

机,就是机械、机器设备。对于一个企业来说,能不能生产好酒,机械设备起着关键性的作用。

在购置设备上,寿酒集团舍得下本钱,并且花大本钱,他带着记者来到峪河曲酒基地、太行酒城生产车间,正像李峰所说的那样,寿酒集团的生产设备至少10年内不会落伍。

料,就是物料,酿酒所需的粮食、包装所用的物品等。李峰坦言,给寿酒集团供货的粮商,包装商合作最短的也有10年,时间长的超过20年,公司从不拖欠对方货款,合作始终都很愉快,但无论什么物料,批批检验决不含糊,质量不过关,谁说也不行。

法,就是寿酒集团的酿酒技法。“酒要好,基酒是关键。”李峰重视曲酒酿造技法的改进和提升,他多次前往曲酒基地,察看

窖池,了解酿造工艺,亲自参与了“北方六大甾法生产高品质浓香型白酒”的特殊工艺研究;他主持了“百年百泉春传统酿造工艺的传承、创新及其应用”项目,开创了太行儒香白酒的新时代;他改进了“微生态转层六大甾法”,使窖池利用率提高了10%~12%,效果非常明显,同时酿酒质量稳定、口味稳定。六甾续糟发酵、缓火蒸馏、分级接酒等酿造工艺,造就了寿酒“柔而不淡、绵而不薄、爽而不燥”的经典风格,为进一步开拓市场奠定了坚实的基础。

环,就是环境。河南寿酒集团位于南太行脚下,这里温润的气候特征,异常活跃的微生物菌群、甘甜的大行山深层矿物质水、开阔的无污染地域,丰富的空气负离子

……给酿酒生产提供了不可复制的“微气候圈”,为河南寿酒集团酿造好酒奠定了坚实基础。李峰强调,以质量求生存,以质量拓市场,以质量赋能寿酒集团发展,这正是寿酒赢得市场的“法宝”。

谈到近年来的发展,李峰告诉记者,来到河南寿酒集团将近二十年了,几乎把所有的青春时光都奉献给了白酒事业,当看到河南寿酒集团正在一个台阶快速发展的时候,心里总有一种成就感和满足感。创新是动力。李峰强调,一个企业有没有活力,关键要看企业有没有创新意识和创新理念,河南寿酒集团依托健康理念、寿酒文化,围绕创新做文章,围绕健康找出路,围绕消费拓市场,让寿酒走出河南,走向全国。(岳晓声)

## 勇于担当 同盟前行 2020 云门酒业战略发展赋能大会举行

日前,“2020云门酒业战略发展赋能大会”圆满举行。出席大会的嘉宾有全国各地的经销商代表、行业媒体代表和集团公司级以上领导及部分业务代表等500余人参加此次会议,大家欢聚一堂,共同探讨云门酒业集团如何打开高质量发展的新思维、新思路、新局面。

“聚能发展,不负韶华”,在大会现场,云门酒业党委书记、董事长汲英民做了主题演讲。

他首先肯定了云门酒业在2019年的成绩,主要经营目标再创新高,尤其在酱酒领域成绩瞩目,品牌价值冠领鲁酒的趋势已经非常明显。汲英民说,2020年,云门进入关键发展期,云门人在未来需要更多的战略性思考,需要战略性复盘,需要战略性赋能,需要勇于担当,携手前行。

在过去的阶段里,云门做出了不凡的创新工作。围绕酱酒做出一系列基础建设,培育了拥有268名专业技术人才的酿酒队伍,攻坚克难完成多项技术研究,打造了高端鲁酒的品牌形象,并为“北派酱香”做出了突出贡献。为了使云门酱酒更好地引领高端鲁酒并在振兴中国酱酒领域谋求更大发展,云门要突破单一酱酒品类优势,向战略引领,品牌优势,营销优势,团队优势转化,实现云门酒业



发展的升级提档。

“以品类为先导,以产品为武器,以品牌铸魂魄,以战略谋势能”是云门酒业面向2020,面向未来,开出的“企业战略方针和行动方略”。其中,尤其提到云门酒业的“12335”战略工程。“1”为打造一支高素质的运营团队;云门酒业团队;“2”为打造“乳白陈酿”和“国标70”两大名星产品;第一个“3”为发展好“浓清酱”三大香型;第二个“3”为打造和巩固“潍坊-淄博-济南”三大战略市场;“5”提升“北京-深圳-海南-内蒙-首尔”五大运营中心运营水平,扩展云门酱酒的市场边界。

会议表彰了2019年全年工作中奋发有为、业绩突出的优秀经销商,由云门酒业集团



总经理王邦坤宣读表彰决定和获奖人员名单。

云门酒业销售公司总经理金光对2019年度销售工作进行了总结,并且对2020年的工作做出部署。他提出,2020年,营销公司要坚持立足长远,规划未来。坚持一个战略目标,以打造鲁酒高端第一市场为己任,致力于打造川贵以外的一瓶好酱酒。坚持推进“云门酱酒+云门春”双品牌驱动,理顺产品线,打造大单品。坚持打好布局战、防御战、进攻战这三大战役,秉承咬定青山、坚持不动摇的精神,让营销公司在2020年再上新台阶。

优秀客户代表华森王翠平上台分享了与云门酒业合作十年以来的感想,她提到,产品的品质,一直是合作的基础,贴心诚信的服

务,是长期合作的动力,利益的共享,是永久合作的根本,云门酒业是值得信赖的长期合作伙伴。2020公司将会不懈努力,与云门酒业共同发展,共同承担,共同开拓,坚定不移地完成2020年的销售任务。

云门酒业团优秀业务员代表潍坊办事处孙晓慧向大家介绍了2019年潍坊市场所取得的成绩,并且从市场布局、优化产品结构、团队建设及管理三个方面坚持做好潍坊大本营市场。

集团党委书记、董事长汲英民,总经理王邦坤,总工程师潘学森,营销公司总经理金光分别为获得2019年优秀战略合作奖、市场建设奖、最具潜力奖的经销商颁奖。只争朝夕,不负韶华。文化与品牌是面向未来的发展机遇,云门酒业将重新审视和利用好青州的文化资源,并且紧紧抓住中国白酒产业的发展趋势和鲁酒振兴的时代命题这“两大江湖”,大力提升云门品牌的价值内涵,打造强势品牌,构建企业新的强大核心竞争力。

“好风凭借力,送我上青云”。依托酱酒风口,云门酒业将实现自我革新、战略突破,全体云门人和衷共济,风雨同舟,定会在风口之上,实现品牌赋能和华丽升级。(企宣)

广告



好鞋伊百路 健步人生路  
养生热线:400-100-2912

广告



双汇熟食 SHUANGHUI DELI  
三重卤,更入味