

企业家日报 中国酒

ENTREPRENEURS' DAILY Chinese drinks weekly 周刊

今日 8 版 第151期 总第9822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7月18日 星期六 庚子年 五月二十八

新闻周刊 | News bulletin

贵州拟推荐茅台集团 获全国脱贫攻坚奖

7月7日,贵州省扶贫办发布公告,对2020年全国脱贫攻坚奖贵州省拟推荐对象进行公示。其中,中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司位列全国脱贫攻坚组织创新奖名单。同日,茅台集团党委副书记、总经理李静仁在出席2020年度茅台酱香系列酒营销顾问团第二次会议时强调,要坚定信心、同心同行、共克时艰,在危机中孕育新机,共同把酱香系列酒市场营销工作做得更好。

汪俊林率队访美的 或启金融投资等合作

7月6日,郎酒股份董事长汪俊林率队到访美的集团,并同美的集团董事长兼总裁方洪波等高管进行座谈。会上双方表示,依托各自产业生态,双方可加强庄园会务体验、品质体验与产品定制合作。此外,为拓宽版图羽翼,扩充实业经济资金流,双方将尝试金融投资领域的交流。

稻花香酒5起商标案 在北京知识产权法院获胜

近日,湖北稻花香酒业股份有限公司(下称稻花香公司)收到北京知识产权法院(2020)京73行初4175号、4265号、4268号、4522号、4524号共5份行政判决书,由北京市隆安(武汉)律师事务所屈伟和王明凯两位律师代理原告稻花香公司的5件商标权无效宣告请求行政纠纷诉讼案件均获一审胜诉。

酒鬼酒将启用 新版地理专用标志

近日,湘西土家族苗族自治州举行湖南省地理标志专用标志启用仪式。会上,酒鬼酒股份有限公司通过国家知识产权局核准,获准使用新版地理标志产品专用标志。酒鬼酒股份有限公司副总经理(主持工作)程军表示,酒鬼酒公司将以此次地理标志产品换标为契机,稳定生产工艺,抓好生产过程控制,确保地标产品质量和特色,同时做好“酒鬼酒”地理标志的规范运用,不断提升品牌影响力、知名度。

2020第25届 沈阳糖酒会将延期举办

日前,2020第25届沈阳国际糖酒食品交易会组委会发布通知称,为响应及配合国家和各省市地区关于目前新型冠状病毒肺炎疫情防控工作,原定于2020年7月24日-26日在沈阳国际展览中心举办的“2020第25届沈阳糖酒会”将延期举办,具体举办时间等另行通知。

珠江啤酒: 6月销量增长约2.4%

珠江啤酒在最新发布的调研活动信息中称,连续三个月的销量都有增长。具体来看,公司4月份销量同比增长近10%,5月增长约6%,6月增长约2.4%。纯生产品及易拉罐产品增幅高于总量增幅,公司以后会加强餐饮、夜场开拓。珠江啤酒还表示,提价在近年来一直是行业发展趋势,其公司近年产品结构提升较明显,今年会继续推进产品升级。(综合)

广告



三鲜肉,更入味

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com



企业家日报微信公众平台 二维码
中国企业家网 二维码

“中国白酒金三角”为什么泸、宜、遵产区盛产美酒?

◎蜀都自古多佳酿 ◎解构泸宜遵的自然因素 ◎农耕文化和生态成就泸宜遵

《《P4

爱心助考·大器未来 小刀酒线上助力应届考生“金榜题名”



亦可

2020年是不平凡的一年,对高三应届生来说,今年的高考也是一次刻骨铭心的经历。作为心怀社会责任的河北知名企业小刀酒,在高考前夕,开启了2020年的高考助力,同时也迎来了陪伴高三考生的第八个年头。依托强大的企业文化与社会资源,小刀酒为考生与家长提供全程的关怀与鼓励,助力考生交上了一份完美的答卷,迎接金榜题名。

受到新型冠状病毒感染的肺炎疫情影响,今年小刀酒的高考助力从线下全面转变为线上进行,助力方式涵盖了时下最流行的直播、短视频等形式,在有效减少疫情对考生及陪考家长的不利影响的同时,最大程度上为其带来全程的帮助。

相比往届,今年的高考考生受疫情影响,在备考阶段面临着更多的挑战。了解到考生及父母的困难,小刀酒在6月就开展了公益直播课,为他们提供覆盖了考前准备以及考后策略的全方位高考指导。

公益直播课以《特殊时期的高考如何做最好的家长》为主题,小刀酒邀请到北京师范大学的教育学博士张善实与北京电视台栏目主持人录娅,为考生与家长面对面分享。在直播中,嘉宾不仅详细地讲解了考前环境的营造,还提供了舒缓压力与辅助复习的方法。针对考后的专业选择与志愿填报,嘉宾也给出了一定的建议。

在开展公益直播课的同时,小刀酒于7月3日在全网上线了一支以高考助力为主题的视频。在视频中,考生不仅可以看到自己备考生活的缩影,更能够与其中的感悟产生强烈的共鸣。视频的呈现,不仅能引发考生的回顾与思考,为他们增强信心,也将小刀酒“成大器”的企业文化与考生的个人生涯飞跃紧密联系起来,为考生带来精神支持。

公益直播课与高考助力视频,赢得了家长与考生的热烈反响。许多家长表示,观看直播后可以更设身处地了解孩子的感受,一起更从容地应对焦虑与紧张。同时,也有不

少家长和考生表达了对高考后填报志愿指导的渴望。针对他们的需求,小刀酒决定在7月下旬进行第二次公益直播,以《理性填报志愿——选择有时比努力更重要》为主题,邀请专家就填报志愿的方方面面进行分享,助力每一位考生找到适合自己的方向,考上心仪的高校。

在小刀酒看来,高考助力的进行,不仅是对社会责任的担当与对消费者的回馈,更是对考生们的鼓励与祝福。此次直播和短视频的线上互动,是一次全新的尝试与探索,未来小刀酒将不断寻求更多元的高考助力形式,帮助越来越多的考生笑对考场,为自己人生的“成大器”迈出坚实有力的一步。

调结构、挺价格把市场“折腾”起来 仰韶酒业天宝中心豫北分公司经销商表彰会举行

周新谈

日前,河南仰韶酒业天宝中心豫北分公司联谊会暨先进经销商表彰大会在仰韶酒厂举行。

仰韶营销公司天宝中心总监郑磊,北京正一堂营销咨询公司副总经理丁永征,北京正一堂营销咨询公司项目经理杨宁,仰韶营销公司天宝中心豫北分公司经理郭书敏,仰韶营销公司市场中心产品经理王博,天宝中心豫北分公司业务团队以及豫北市场各优秀经销商等出席会议。

郭书敏经理回顾了从2019年至2020年上半年,豫北市场所取得的成绩。优异的成绩离不开厂商的紧密合作。一直以来,广大经销商与仰韶酒业风雨同舟、共克时艰,演绎着彼此之间的默契与信任。其中,更有一些优秀的



合作商成绩突出,获得了“风雨同舟奖”、“优秀团购商奖”和“特殊贡献奖”。郭书敏经理总结了以往工作中的不足之处,提出2020年豫北分公司下半年的工作将围绕“势能营造、客户结构、市场布局、团队建设”等方面展开,并强调新时期、新局面工作的开展应做到“理论结合实践”,且要长期坚持下去。

仰韶彩陶坊天宝中心总监郑磊为大家分

享了仰韶彩陶坊天时酒的发展机遇和优势,首先,在外观上,彩陶坊天时酒独特的小口尖底瓶设计使其具有极高的辨识度;其次,在酒质上,天时酒“入口柔、酸味小、苦味轻、陈味足、入口即化、空杯留香”,仰韶“一庄五园”的打造为天时酒提供了极好的酒质的保障。虽说“酒香不怕巷子深”,但好酒更需好的市场营销。在市场运作方面,郑磊详细解读了公司“调结构、挺价格、强品牌、抓管理、提单产、重保障、促销量”的二十一字方针,并指出要以“天时荟”为载体,充分发挥“天时荟”的价值——定期举办各种活动与消费者互动,各种营销动作相结合,把市场“折腾”起来。

北京正一堂营销咨询公司副总经理丁永征,北京正一堂营销咨询公司项目经理杨宁进行了分享交流。通过分析国内各酒与省酒各自的竞争优势,为保护经销商利益和消费

者权益出谋划策,也为豫北团队的发展提供了思路和方向。

团队的发展离不开坚定的信念与紧密的合作。为此,豫北分公司经理郭书敏带领豫北销售团队进行了价格“盟约”宣誓,豫北团队将与合作商一起坚守产品价格红线,坚持以客户为核心、以公司利益为中心,努力进取,奋发有为,为实现“陶香中国 天地人和”的伟大使命而持续精进。

与会经销商也积极发言,表达想法、互相交流学习,进一步加深了厂家与经销商之间的沟通与交流,明确了未来的发展方向。郑磊表示,企业与经销商是携风雨同舟、荣辱与共的命运共同体。相信通过这次会议,可以增进厂商合作,二者携手、同心同力、同向而行,实现豫北分公司新的飞跃,迈向更高的台阶。

坚定信心 赢在下半年 景芝酒业2020年半年度营销工作会议召开

孙晓琳

七月是生机盎然的季节,七月承载着火热的希望。

日前,“坚定信心 坚持战略 稳中求进——景芝酒业2020年半年度营销工作会议”在潍坊坊运营中心召开。景芝酒业党委书记、董事长刘全平出席会议并讲。公司高管、相关部门负责人,销售公司各相关负责人、办事处经理等一百余人参加了会议。景芝酒业总经理来安贵主持会议。

会议采用视频形式面向销售公司全体员工同步直播。围绕2020年营销策略、核心事项推进情况,销售公司相关负责人对上半年营销工作进行总结汇报;围绕下半年重点工作进行系统讲解,明确了各项策略落地执行和推进路径。

会上,刘全平董事长对上半年营销工作成绩和营销团队的拼搏付出给予充分肯定,围绕疫情之后的社会经济形势、行业发展的机遇和挑战,对下一步企业发展方向和重点工作做出重要指示。公司战略规划以及下半



年的目标任务和各项重点工作已经非常明确,全员要统一思想,凝心聚力,鼓足干劲,全力冲刺下半年,确保2020年各项工作全面打赢,推动公司实现高质量发展。

对于下一步工作,刘董事长要求:一、关键时期要进一步认清形势,坚定信心。“信心比黄金重要”,越是关键时期越要坚定信心。要齐心协力,敢于亮剑,继续发扬敢打硬仗、善打硬仗、打好硬仗的精神,进一步打开工作新局面,开创发展新局面。二、坚定不移固化战略与策

略,坚持创新进取,强抓落实执行。“机会是留给有准备的人的”,大家都要做奔跑者,时刻保持竞争优势,坚持创新,求真务实,持续推进各项策略工作落实到位,以务实作风啃硬骨头,打硬仗。三、坚定不移塑造强有力的人才队伍。“人是决定一切的力量”,要善于学习,主动进取,从思想上提高站位,从能力上提高素养。全员应保持“战斗”状态,紧盯2020年各项目目标,把各项工作落到实处,用智慧、靠实干、凭业绩,谱写2020年发展新篇章!

公司总经理来安贵围绕2020年总体营销策略和指导思想,对下半年营销策略和各项重点工作提出明确要求,进行全面部署。要求营销全员围绕2020年总体营销指导思想,全面贯彻董事长提出的工作指示要求,深入理解和领会此次会议精神,坚持战略、坚定信心,充分吃透公司推出的各项策略和方案,将各项策略扎实落实到全年营销工作中,做到人人争第一,事事争优秀,全力以赴取得全年任务的圆满完成。

会上,各项营销重点工作推进好的样板市场、区域办事处经理作了经验分享;大会对销售公司团队PK竞赛优胜者进行了表彰奖励。公司全员进一步统一思想,凝聚干劲,形成了“实”字当先、“干”字当头,你追我赶、齐头并进、奋发向上的良好工作氛围。

赢在下半年!销售精英们纷纷表示,将拿出决战必胜的信心,坚定信心、坚持战略、稳中求进,凝聚干劲、拉开阵势、撸起袖子加油干,不断提升自身业务水平的同时,振奋精神、绽放激情,向着2020年业绩目标不断前进,向着景芝双百目标不断前行!