

做中国企业的思想者

企业家日报

中国酒

ENTREPRENEURS' DAILY

Chinese drinks 周刊
weekly

今日 8 版 第 006 期 总第 9986 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

2021 年 1 月 9 日 星期六 庚子年 十一月二十六

新闻周讯 | News bulletin

西凤酒 2021 年 营销战略规划出炉

日前,西凤酒召开营销系统 2020 年工作
总结暨 2021 年工作规划大会。会上,西凤酒
股份公司副总经理周艳花对 2021 年度营销
发展战略、规划布局及重点工作做出了 6 点
思路和要求:一是,信心比黄金更重要。要求
全员持续关注市场环境,注意市场动态,打造
新亮点,塑造新动能,以创新理念抢抓市场复
苏机遇。二是,持续夯实市场基础,紧盯目标
任务,将百亿目标实现作为下一步工作起点。
三是,加强样板市场建设。四是,做好招商布
局工作,招大商、扶优商。优化经销商队伍。
五是,加强营销团队建设,提升营销服务水准。
六是,要进一步提高职能部门后台服务意识。

习酒荣获第三届 贵州省省长质量奖

12 月 30 日,2020 年贵州省质量发展大
会上,习酒公司荣获第三届贵州省省长质量
奖。“省长质量奖”是贵州省质量发展方面的
政府最高荣誉奖项,以表彰在质量管理模式、
管理方法和管理制度领域取得重大创新成就
的标杆性组织。今年为举办的第三届,全省仅
3 家企业获得“省长质量奖”。

伊力特拟投 13 亿元 打造 4A 级工业旅游园区

伊犁日报 1 月 1 日报道。根据四师可克
达拉市整体布局规划,伊力特公司投资近 13
亿元打造了占地 1600 余亩的可克达拉市伊
力特生态产业园,形成集白酒生产、技术研
发、文化展示、工艺体验、庄园休闲于一体的
4A 级工业旅游园区。

酒快到天津第 10 家 智能连锁店开业

1 月 1 日,在新年第一天,酒类新零售
——酒快到,天津第 10 家智能连锁店在天
津市津南区隆重开业。酒快到作为国内领先
的酒类新零售智能连锁品牌,始终以打造行
业内领先的酒类连锁品牌为自己的追求与梦
想,以带给全球酒友更优质、更便捷的消费体
验为自己的发展愿景。

深圳全国首创 对未成年人全面禁酒

1 月 1 日起,《深圳经济特区健康条例》
正式实施。《条例》显示,深圳将对未成年人
全面禁酒,酒精饮料、碳酸饮料的销售者应在
货架或者柜台上设置符合标准的健康提示标
识。为此,深圳市卫健委日前正式发布《深圳
市酒精饮料碳酸饮料健康提示标识制作标准
和设置规范(试行)的公告》,公布相关标识,
如果商家不设置相关标识,由市场监督管理
部门予以警告,并责令限期改正;逾期不改
正的,处一千元罚款,这在全国属于首创。

安徽首家茅台酱香 系列酒体验中心揭幕

日前,安徽省首家贵州茅台酱香系列酒
体验中心在合肥市包河区铜陵路正式揭幕。
茅台酱香系列酒体验中心是集产品展示、文
化宣传、品鉴体验于一体的终端营销模式,
是酱香酒公司践行新零售、新营销的重要载
体,是打造“文化茅台”的重要阵地。(综合)

广告



中国茅台

CHINA MOUTAI

A TOAST TO THE WORLD

新闻热线:028-87319500

投稿邮箱:cjb490@sina.com



企业家日报微信公众号
二维码



中国企业家网
二维码

“加冕”文博行业最高桂冠

青啤博物馆晋级国家一级博物馆

■ 卞川泽

近日,最新一批《国家级博物馆名单》公
布,青岛啤酒博物馆正式升级为“国家一级博
物馆”,入围中国博物馆行业最高级别行列,
与故宫博物院、中国国家博物馆等共同承担
起“推进博物馆高品质发展,更好满足人民日
益增长的美好生活需要”的社会责任。

由国家文物局、中国博物馆协会组织的博
物馆定级评估是目前我国博物馆行业内最权
威的评定标准。通过综合管理与基础设施、藏
品管理与科学研究、陈列展览与社会服务等
方面进行综合评估。面对极为严苛的评选标
准,目前全国仅 3.7% 的博物馆获评一级博
物馆,并将每一年进行评估、每三年进行复
审。

青岛啤酒博物馆凭借独具特色的馆藏文
物、突出的运营管理能力、高品质的服务质
量、突出的社会贡献和业态创新能力,在全
国众多参评博物馆中成功入围,成为一级博
物馆内为数不多入选的企业类博物馆。这个
不仅肯定了青岛啤酒博物馆过往 17 年的文
化及运营工作,奠定了未来工业旅游和啤
酒文化行业树立了一个文化发展标杆。

青岛啤酒博物馆 2003 年创建,当时青岛



啤酒顶住经营压力,坚持保留老厂房老设
建起国际一流、国内首家专业啤酒博物馆。
经过 17 年的高品质精细化运营,通过展陈互
动创新、服务模式创新、产品形态创新、业
态规划创新,打造出一座兼具历史和现代、文
化和

时尚的博物馆新形态,充分做到让“文物活
起来”。

如今,青岛啤酒博物馆作为博物馆殊荣
满满:全国重点文物保护单位、国家 AAAA
级旅游景区、首家全国工业旅游示范点、全
国工

业旅游创新单位、中国 500 最具价值品牌、
山东省中小学生研学基地……馆内百年电机
、糖化锅、发酵桶等 21 件馆藏已经被评为
国家级文物、连续六年入围中国品牌 500
强,品牌价值超 200 亿元。来自世界各地一
百多个国家近一千万游客走进这座啤酒文
化殿堂。

青岛啤酒博物馆在新消费需求下的文化
运营新模式,也更符合当下年轻化的消费需
求,它的时尚与创新让更多的年轻人走进博
物馆。因为这里不仅仅是一座博物馆。它独
家研发出五百多种啤酒创意文化衍生品,年
市场价值过亿元;这里有音乐餐吧、1903
面包坊、麦香咖啡屋、邂逅酒吧、云闪付
智慧便利店等多业态,开创博物馆时代运
营新模式。这里,孵化出遍布全国连锁的
“1903 酒吧”、啤酒主题民宿、啤酒主
题 MALL……引领行业创新发展新格局。

“一个博物院就是一所大学”,成为一
级博物馆后,相信这对青岛啤酒博物馆来
说是一个新的起点,把凝结着文化和智慧
的文物保护好、管理好,同时加强研究和利
用,让历史说话,让文物说话,承担起区域
博物馆发展责任、尽全力丰富广大市民文
化生活的使命,做好中国历史的保存者和记
录者,做好中国梦奋斗的见证者和参与者。

“河套王”寻生存之道 探振兴之路

■ 毋新利

日前,“河套王”独家冠名的 2020 内蒙
古糖酒产业经济年会暨第三届糖酒快讯·通
路先锋内蒙古论坛在呼和浩特举行。内蒙
古众多白酒企业负责人、酒业咨询专家、
行业观察专家、酒商等齐聚一堂,一同对
内蒙古酒业发展把脉,共话抱团取暖,共同
抵御名酒“入侵”,共同振兴“蒙酒”市
场,重铸“蒙酒”辉煌。

河套酒业总经理、销售公司总经理涂吉
林出席会议并发表主题为《遵循行业规律,
寻生存之道;正视市场危机,探振兴之路》
演讲。

涂吉林指出目前整个白酒行业的发展
趋势是“四个集中”,即向头部企业集中、
向品牌集中、向名酒集中、向原产地集中,
而消费者消费趋势是“四看”,即看品质、
看文化、看品牌、看名酒。品牌核心的三
要素,第一是品质的高度;第二是文化的高
度;第三是市场的高度;第四是品牌的高度。
而要跟上行业形势的发展,企业练好内功
才是生存之道。涂吉林现场为内蒙古的酒
企练好内功开出四剂“良方”:

第一,提高品质,打基础。一个品牌的
基础就在于品质,没有品质的品牌,一定
坚持不了很久。第二,提升体量,塑品牌。
这里的体量



不单单是总量,更多的是需要我们做好大
单品的总量,一支单品卖 10 个亿,跟几十
几百支产品卖 10 个亿的当量,是完全不
一样的。所以,在企业品牌打造的过程
中,一定要围绕大单品来做,吨位决定话
语权。第三,提炼故事,提升文化。决定
品牌高度的因素就是文化,文化的厚度
和高度,决定了品牌的高度和深度。第四,
提升利润,保生存。提升利润的核心是
确定产品的价格,产品要有品质、有文
化的基础上,要对拉高价格有底气,有决
心。他希望内蒙古的酒企一定要从品质
上有自信,从文化上有自信。

信,从品牌上有自信,从价格上更要有自信。

就目前内蒙古酒行业的发展形势,涂吉
林指出,内蒙古酒业就内部来讲存在着品
质信任的危机、文化厚度的危机、价格高
度的危机、人才建设的危机等四个危机,
这就需要今后内蒙古酒企在品质、文化、
品牌、价格这四大方面要有自信,打造企
业品牌和自信。而且外部面临着来自名酒
下沉的竞争危机,导致内蒙古酒行业的发
展面临着很大的竞争压力,发展形式不容
乐观。

那么,针对内忧外困这一形式,“蒙酒”

振兴之路何在?为了应对内蒙古酒业下
滑趋势和各项危机,涂吉林认为,内蒙古
的酒企要实现自我转型,首先,要从产品
思维向品牌思维转型,产品定位要清晰,
打造品牌文化,塑造单品,提升价格。其
次,要从分销模式向直销模式转型。同时,
涂吉林还提出内蒙古酒企构建合力机制
的 4 点建议:激活酒业协会的整合功能;
树立一致对外的竞争意识;建立沟通协调
的议事机制;形成良性竞争的市场环境。
而河套酒业作为内蒙古酒业协会的会长
单位,今后一定会发挥好会长单位的带头
表率作用,带领兄弟企业们一同进步、共
同发展,共同振兴蒙酒,再创蒙酒辉煌。

会上,内蒙古自治区酒业协会特别发来
贺信,对会议的召开表示祝贺,希望此次会
议能够为内蒙古酒业发展定调把脉,共商
共议,真正实现行业学习、区域研讨、产
业预判、答疑解惑,为内蒙古酒类食品
产业赋能,实现良性发展。

作为每年内蒙古酒行业的最为重要的聚
会,本届通路先锋论坛从“挖掘本土实
力,推动产业抱团,让行业发现内蒙古”
、“让内蒙古紧跟形势,直击市场一线”
两大初衷出发,围绕蒙酒抱团、蒙酒振
兴、产区概念打造、趋势研讨、数字化
转型等议题展开讨论,为蒙酒振兴献计
献策。

乘风破浪 聚力向前 河南寿酒集团 2021 年经销商年会举行

■ 岳晓声

“乘风破浪·聚力向前”河南寿酒集团
2021 新乡年会在新乡国际大酒店举行,
河南寿酒集团总经理李峰、常务副总李
建平、销售总经理张建业与新乡地区核
心客户以及媒体记者共 500 余人欢聚一
堂,共谋发展大计。

河南寿酒集团有限公司总经理李峰回顾
了河南寿酒集团 2020 年的主要工作。李
峰说,2020 年,河南寿酒集团在基础智
能化改造、发展战略调整、质量提升、市
场营销、精细化深度管理等方面取得了
显著成绩,尤其是在

智能化改造方面,河南寿酒集团投入近
3000 万元,完成了酿造、供热等系统的
智能化建设,为企业 2021 年度再上新台阶
奠定了坚实的基础;通过了 ISO9001 质
量管理体系认证、中食联盟国优认证;
与上海理工大学、郑州轻工业大学、河
南牧业经济学院等高等院校建立了产
学研合作模式,积极推动前沿技术成果
转化和落地应用;紧紧抓住核心市场不
动摇,转变营销思路,创新营销模式,积
极实施有效终端建设计划,使百泉寿酒
各环节的利润分配更加合理,充分保障
每一位经销商的利益,核心市场占有率得
到进一步提升;千方百计维护渠道经

销商利益,坚持厂商共赢,建立了厂商
共赢、共享、共好的命运共同体。

李峰表示,2021 年是“十四五”规划
的开局之年,河南寿酒集团围绕“开好
局,起好步”做文章。将持续加大对提
升产品质量的投入,持续加大对调整产
品结构的投入,持续加大对核心市场的
投入,以更加优质的产品和服务,打造
强势品牌和河南寿酒大单品,进一步
提升“百泉寿酒”系列产品的品牌势
能和消费者信任度;一如既往地秉持
“真诚合作、和谐共赢”的合作理念,
与渠道经销商建立更加稳固的战略合作
关系,维护好厂商互利共赢、共

同发展的良好局面,真正让各位经销商
实现品牌及利润双丰收,实现互利共赢。

李峰强调,2021 年,面对更加复杂的
经济形势和严峻的市场考验,河南寿酒
集团将继续秉承社会责任,顺应时代潮
流;继续传承匠心,精益求精为经销商
、终端商提供更多优质产品,满足广大
消费者的不同需求,与经销商伙伴一
道携手并肩,砥砺前行,创造更加辉煌
的明天!

河南寿酒集团先后对新乡 19 名优秀
经销商进行了嘉奖,并向他们颁发了
奖杯、奖品和证书,新乡市隆润食品
有限公司总经理王瑞刚代表获奖经销
商作了典型发言。

广告



双汇熟食

SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味



剑南红

电话: 028-83388900

四川 剑南红 酒业有限公司

地址: 成都市科华北路62号力宝大厦北塔21楼

