



今世缘: 播响“开春鼓” 吹响“集结号”

■ 本报记者 何沙洲

只争朝夕、不负韶华是最好的选择;砥砺前行、勇往直前是最美的姿态。2月21日上午,江苏今世缘酒业召开2021年工作大会。该公司党委书记、董事长周素明作大会报告,动员公司上下以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,以省委书记娄勤俭视察为动力,抢抓消费升级新机遇,把握行业分化新动向,宣贯企业发展新追求,坚定信心、锐意进取,奋力谱写“十四五”开局之年崭新篇章。

过去五年,面对白酒行业结构性快速复苏态势,今世缘牢牢把握发展大势,求真务实,开创了今世缘综合实力提升最快、市场拓展势头最好、厂区面貌变化最大、员工受益最多的历史时期,形成了市场成长、管理卓越、生产精益、人心向上的良好局面。

周素明指出,“十四五”时期是今世缘发展关键期。必须全面把握宏观经济长期向好之“势”,主动抢抓行业深度分化之“利”,发展好来之不易的良好态势,自觉遵循“543”酒缘大业发展方向,紧紧围绕“发展高质量,酒缘新跨越”的主题主线,牢牢把握“好中求快”的工作基调,抢抓机遇,创新实干,“十四五”末,确保营收超百亿,在今世缘高质量跨越发展新征程上,再酿新辉煌,谱写新篇章。



“十四五”的“八大举措”

- 一是以文化酒,拓展市场营销新天地。创新缘文化理念体系、管理体系、传播体系,实现缘文化的创造性转化和创新性发展,加快“做酒向做文化”转型。全力打赢“四大战役”,重点谋划好V系“十年百亿工程”,参与头部竞争,抢占黄金赛道。
- 二是追求卓越,谋划运营管理新思路。深化卓越绩效管理,推进组织变革,强化精益管理、完善风控机制,提升治理水平。按照卓越绩效“千分制”评分标准,在现有基础上,管理再上新台阶。
- 三是以质取胜,创立产品品质新标杆。采用酶工程技术、现代基因工程等方式,加大创新成果转化效率,提高优品竞争力。构建单粮醇厚型、多粮复合型 and 清雅酱香型特色酿造。稳步推进南厂区技改项目,提高生产能力,扩大贮酒规模。
- 四是紧扣政策,实现资本价值新增长。充分利用财务资源与上市平台,结合资本和投资工具,打造以“酒”“缘”为核心的产业投资生态圈。
- 五是人才强企,创新人力管理新方法。加大人才引进力度,优化人才培养体系,开展人才能力评价,创新薪酬激励体系。落实“十百千”精英人才引进计划。
- 六是两化融合,构建产业互联新平台。将现代管理方法与云计算、物联网、5G、人工智能等新技术进行结合,推动信息服务与业务发展的深度融合。
- 七是党企融合,搭建党建管理新体系。创建全国先进基层党组织等先进性、示范性项目,致力党建触角的有效延伸,逐步打造党建标准化样板企业。
- 八是奋斗为本,建设幸福企业新样本。从员工的根本利益出发,改革薪酬福利体系,创新文化活动形式,更大程度将发展成果与员工共享,打造幸福今世缘。

“四大战役”这样打

- 2021年是今世缘全面开启“发展高质量,酒缘新跨越”的起步之年,必须因势而谋、应势而动、顺势而为、乘势而上。重点做好六项工作,坚决打好四大战役,培育市场增长动能;持续深化卓越管理,提高企业治理高度;不断优化队伍结构,激发人才创造效能;创新完善政策机制,激发改革发展活力;全面加强党的建设,放大红色基因资源;努力践行使命担当,模范履行社会责任。
- 2021年头号头条是坚决打好四大战役。
- 一是注重分类提升,用心组织四大战役**
- 持续强化V系攻坚战。传递V9清雅酱香与众不同的差异化价值、高端形象、文化内涵。以V9作为动能引擎、辐射带动V3上量为基本策略,锁定价格赛道、创新传播策略、注重高端培育,拓宽特通渠道,精准制定运营策略。
- 理性谋划开系提升战。**四开大单品在省内500元价格带实现领先,谋求在全国面上突破。组织好四开焕新上市营销推广,通过有序推行配额管理,积极推进控价分利,确保取得实质成效。
- 用心组织今世缘品牌激活战。**坚持“打市场基础,做喜庆特色,拓日常消费”,全渠道、多场景培育,更加重视对应价位档次商务消费培育,带动家宴喜庆消费。做好D20/D30产品上市资源配称,加快进入次高端。升级星球系列,作为商务及线上、商超渠道的协同补充。
- 全力打赢省外突破战。**遵循“全面规划,重点突破,周边辐射,梯次开发”拓展策略,建立公司高管结对帮扶省外突破机制。聚焦资源,精准市场投入,在板块市场数量和质量上求突破;多措并举,优化主体结构,在客户质量和数量上求突破;奋勇担当,抢抓分化机遇,在完成任务时间节点上求突破。
- 二是升级模式体系,高效推进四大战役**
- 规范品牌管理。**合理规划传播形式及投入预算;坚持“同大事结缘、与成功相伴、为英雄干杯”,以“V行天下”传播为重点,打造高端品牌形象;以四开新品焕新上市为主线,放大良好品质口碑及终端热销氛围;组织策划与“缘”息息相关的活动,演绎缘文化内涵,打造“中国人的喜酒”。
- 优化渠道建设。**根据市场类型把握好终端开发节奏,实现渠道覆盖率、产品动销率、市场占有率协同有序提升;优化完善终端分级标准,把20%优秀核心终端纳入经销商服务管理序列,提升终端精细化管理水平;对跨省域重点卖场及全国专业酒类连锁机构,建立后台统筹合作规划,区域市场协同推进工作机制;做好主流电商平台整合推广。
- 创新消费培育。**丰富主题鉴赏荟标准化内容,规范服务环节,提升顾客体验,增强消费转化率;推进会员运营管理;前移消费培育节点,整合现有资源,拓展社会资源,推进“结缘万企”行动;完善今世缘旅游、缘来有礼、喜庆联盟、跟踪营销等模式顾客触点,打造沉浸式营销。
- 三是深化资源配称,全力保障四大战役**
- 注重放大文化优势。**做活缘文化研究院载体,以文化挖掘和传播,引领品牌打造;以项目为纽带,转化缘文化研究成果,让产品更具文化内涵;内外联动,形式多样

传播今世缘好声音,讲述今世缘好故事,建立全媒体文化传播体系。

完善组织协同绩效。清晰工厂与市场、前台与后台职责定位,提高协同度,为顾客创造更好的消费环境;创新考核激励机制,建立高效高质的客户价值服务体系。发挥市场建设领导小组的统管职能,提升决策治理能力及执行效率。

选优配强销售团队。科学规划岗位及人员数量,加快增配进度,整合内外资源创新构建培训体系。加强营销后台专业化建设,补充品牌定位、战略管理、营销策划、新媒体运营、大数据分析等岗位人才。

顾祥悦: 一步子行动胜过一打子纲领

今世缘公司党委副书记、副董事长、总经理顾祥悦主持会议,并就落实大会精神提出要求。

顾祥悦指出,“十四五”是今世缘的发展机遇期,要抢抓机遇,以更高的站位,更大的格局,更新的理念,更实的举措,高效推进企业各项工作落地落实。一步子行



动胜过一打子纲领。要按照大会精神,对照下达的目标任务,迅速细化落实,制定好时间表、路线图。

顾祥悦要求,要用心工作,高效工作。用情工作,快乐工作。很多老员工对今世缘有很深的情怀,希望这种情怀能够深植于全体今世缘人的心中。因为有了这份感情,才能不断增强主人翁意识,用激情和豪情履行好岗位职责,才能众志成城,同舟共济,攻克前进道路上的任何困难险阻。体会到这份感情,每个人都会工作快乐,因奋斗而精彩,因奉献而幸福,因今世缘而骄傲。希望全体员工继续以闯劲拼劲韧劲,奋力谱写今世缘“十四五”开局之年崭新篇章。