

做中国企业的思想者

企业家日报

中国酒

Chinese drinks weekly 周刊

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 097 期 总第 10077 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 4 月 24 日 星期六 辛丑年 三月十三

新闻周刊 | News bulletin

川酒集团云边藏秘 获“青酌奖”及最美酒瓶 两项大奖

在第 104 届全国糖酒商品交易会及第十六届中国国际酒业博览会上,川酒集团旗下云边藏秘系列产品惊艳亮相。其中云边藏秘·祥云松茸酒,在由中国酒业协会主办的 2020 年度“青酌奖”酒类新品及 2021 最美酒瓶设计大赛上,斩获“2020 年度‘青酌奖’酒类新品”及“2021 最美酒瓶大奖”。

云边藏秘是川酒集团“一城一品发展战略”在西藏迈出的重要且坚定的一步,植根于西藏本土。而作为川酒集团品牌矩阵中的新秀,云边藏秘拥有强大的西藏基因、四川白酒顶级资源与技术支持,此次斩获两项大奖实至名归。

(佳酿)

会稽山 2020 年营收 约 11 亿元 净利润大增 73.6%

近日,会稽山发布 2020 年度业绩报告(以下简称年报)。年报显示,2020 年归属于上市公司股东的净利润约为 2.89 亿元,同比增长 73.6%;营业收入约为 11.08 亿元,同比下降 5.36%。年报还显示,报告期内,受宏观经济增速减缓、突发疫情等因素影响,黄酒行业市场竞争更趋激烈,公司采取积极应对措施,加强内部管理,优化业务结构,拓宽营销渠道,主要经营指标与去年同期相比略有下降,但总体上仍继续保持了平稳发展趋势。

据了解,会稽山的主营业务为黄酒,占营收比例约为 98.78%。

(卢凯瑞)

金徽酒申请 “金徽浓香 万家共享” 等商标

近日,记者获悉,金徽酒股份有限公司(以下简称“金徽酒”)新增“金徽浓香 万家共享”、“用心酿酒 星级享受”、“樱花时节 甄藏纯酿”等商标信息,国际分类涉及广告销售,申请日期为 2021 年 4 月 3 日,商标状态为“商标申请中”。据了解,金徽酒成立于 2009 年 12 月 23 日,注册资本约 5.07 亿元人民币,法人代表为周志刚,经营范围包括:白酒、水、饮料等。

(吴文婷)

泸宜遵原酒购酒业 与黄山旅游 签署战略合作协议

日前,黄山旅游发展股份有限公司(以下简称“黄山旅游”)发布关于签署战略合作框架协议的公告。公告显示,近日,黄山旅游为积极探索“旅游+白酒”跨界合作新模式,与泸宜遵原酒购酒业有限公司(以下简称“泸宜遵公司”)在泸州市签署了《战略合作框架协议》,双方拟在品牌导入、文化定制和深度合作等方面开展合作。

公告还显示,双方通过全方位、多层次的跨界合作,真正实现“名山”与“名酒”的联手,形成产业、品牌的叠加效应。此外,双方还将通过品牌导入、文化定制、深度合作等三个步骤有序进行战略合作。其中,双方将整合酒类和旅游资源,打造花山谜窟藏酒同旅游定制等各类创新项目,实现酒文化推广。

(关子辰 吴其芸)

劲牌获首届 “湖北省食品安全突出贡献政府奖”

日前,首届“湖北省食品安全突出贡献政府奖”揭晓,劲牌有限公司获此殊荣,为全省唯一获奖酒类企业。继国家工业企业质量标杆、长江质量奖、中国食品工业卓越贡献企业、国家 AAAA 级标准化良好行为企业之后,劲牌公司又获得一项政府质量奖。

(靳軒)

一场跨国对话传递诗酒力量 泸州老窖连续五年淬炼核心文化 IP

■ 快讯君

4 月 17 日,由泸州市人民政府、中国作协《诗刊》社主办,中国诗歌网、泸州老窖股份有限公司、中视华凯传媒集团承办的第五届国际诗酒文化大会“国际诗人对话会”在北京举办。

活动期间,来自中国、法国等国家的著名诗人、学者,通过视频“云对话”的方式,围绕“诗歌在后疫情时代的嬗变与作用”这一主题,共同探讨诗歌精神、诗歌意义和诗歌作用,促进中外文化交流互鉴。

这是一场各国文化界人士近距离沟通交流的盛会,也是一个中外文化互学互鉴的平台。而我们注意到,拥有深厚文化底蕴的泸州老窖,再次利用诗歌的交流与中外文化的交融,勾勒自己的文化个性与价值,并在品牌符号的打造中确立文化优势。

这一切,正是泸州老窖引领中国白酒实现第三次跨越的重要一环,即代表中国文化、中国创造和中国生活方式让世界品味中国,实现民族产业走出酒巷,享誉全球的突破,最终引领中国白酒迈入全球时代。

在诗酒中重新认识世界与自我

对话会现场,嘉宾们围绕“诗酒作为一种疗愈”、“灾难、疫情与诗歌的反抗”两大主题分享真知灼见、碰撞创作灵感。

正如中国作家协会副主席、书记处书记,诗人,国际诗酒文化大会组委会主任吉狄马加在会上所说:“在特殊的时期,以诗歌的方式来增进彼此的认知和了解,这种交流本身所起到的重要作用是无可限量的。”

“真正的诗歌不仅能完成对自我的疗愈,同时它也是我们抵达明天的桥梁。”

在他看来,总有一些诗歌,它既是诗人个体生命的呈现,同样也能在不同地域的读者中产生共鸣,尤其是当众人都陷入同样困境的时候,这种心灵的共鸣会让大家更坚定地相信,这些用灵魂中的词语所书写的友爱、悲悯、同情、宽容、帮扶、理解以及对人类命运最大的关切,汇聚起来就会成为我们通向明天



的最无可辩驳的理由。

诗人饮酒,不仅为了沉醉,还为了清醒。活动中,欧盟驻华大使、著名汉学家郁白生动地表达了自己对诗酒文化的热爱,他认为中法两国的诗人都爱酒,陶渊明、杜甫、李白,他们饮酒作出来的诗要比不饮酒时更好一些,酒能让诗人获得最大的灵感。

法国著名小说家、诗人,诺贝尔文学奖得主勒克莱齐奥在对话中谈到,自己对中国文学尤其是诗歌最感兴趣,“每次读到中国的诗歌我都会感觉到中国文化和语言的力量是多么强大,它们会打动我的心。”

诗人、中国作协《诗刊》社主编李少君直言,诗歌是人类精神的旗帜。诗歌作为最高最凝练的文字形式,标志着人之意志的昂扬,承载着人类精神的传扬。灾难之中写诗,本身就是一种抗争,证明人之精神没有垮掉。“在诗歌中我们获得了一种慰藉,一种温暖,获得了一种来自历史深处也来自当下的人类共同的情感关爱。”

“这是一场鼓舞人心的诗人对话会,是诗人之间、法语和中文之间以及两个国家的文化之间的对话。”法国诗人,法国驻华大使馆

文化、教育与科学事务公使衔参赞,北京法国文化中心主任高明谈到。

他认为“诗歌打破了文字的禁锢,向我们敞开了存在的自由。诗歌可以拯救世界,我们亦在这个世界上通过诗歌进行自救。”

对话期间,北京大学法语系教授、主任、法兰西学院外籍终身通讯院士董强,中国诗人、翻译家树才,法国现代诗专家皮埃尔·布吕奈尔,法国著名诗人米歇尔·科罗等嘉宾也带来了精彩分享,并朗诵了自己喜爱的诗歌,现场洋溢着诗情酒意。

以诗酒之名回归本真 泸州老窖紧抓“质变锦囊”

本次“国际诗人对话会”是第五届国际诗酒文化大会的重磅活动之一,国际诗酒文化大会组委会副主任,泸州老窖股份有限公司党委书记、董事长刘淼在为活动致辞时表示,2020 年以来席卷全球的疫情,阻断了人与人之间的接触,但无法隔绝世界的互通和文化的交流。

本次国际诗人对话会旨在为国际诗酒文

化交流、互鉴提供一个良好的平台,让诗歌与美酒拉近彼此的距离,促进对彼此文化的理解、欣赏和借鉴。而这一切,也是助力白酒回归本真,强化精神属性和文化特质。

作为中国民族企业的优秀代表,泸州老窖拥有数百年酿造历史以及行业唯一的“活态双国宝”资源和深厚文化底蕴,因此在“品牌突围,文化先行”的战略视野下,泸州老窖成为中国白酒圈最具文化活力的企业之一,更是白酒行业中极少数构建起文化战略体系的企业。

为中国浓香白酒故事找到一个又一个宣讲舞台,在更广阔的空间促成白酒文化与品牌文化之间的紧密联动,让文化成为企业核心竞争力,这是泸州老窖在“十三五”期间能够取得跨越式发展的重要支撑。

泸州老窖连续五年承办国际诗酒文化大会的初心,就是推动中华优秀传统文化的传承弘扬和创新发展,让泽被深远、绚烂多姿的诗酒文化艺术成为全世界领略中国风采并认知白酒魅力的重要通道。

诗与酒之间有着天生的联系,在中国数千年的历史长河中,诗歌创作凝结了中华传统文化的精髓,而中国白酒则是让这种文化能量得以最大化释放的催化剂,历来诗人歌者几乎都在白酒的沁润下完成作品与人格的升华。

因此,白酒、诗歌与一代又一代中国人建立起最紧密的情感链接,这也是白酒作为物质与精神双重消费品得以长久兴盛的根本原因之一。

在泸州老窖最新提出的“136 战略”规划中,“坚持文化铸魂,完成形象升级”是三大发展原则里的重要内容,并且这也将是“完成品牌复兴,提升中国名酒品牌价值”的关键驱动力。

因此展望未来,在“以讲好中国故事为着力点,创新推进文化的国际传播,加强对外文化交流和多层次文明对话”的号召下,国际诗酒文化大会将继续代表中国 and 世界各国文化界名人、大咖积极互动。而作为活动发起方的泸州老窖,也将在“让世界品味中国”的宏大愿景下完成品牌积淀,加速完成从量变到质变的飞跃。

水平,确保三年规划的落地。

据悉,2020 年面临疫情冲击,但在 1956 西凤酒所有运营商的努力下,销售业绩稳中有升,合作伙伴的数量有增无减,区域布局不断完善,产品结构组合逐步合理。

陕西银达集团董事长赵伟女士以“逆境成长,成就卓越,携手同行,共享双赢”为主题发表重要讲话。勉励大家秉承银达集团和 1956 创始人黄建柱的 16 字箴言:始于担当,勤于态度,成于才干,忠于人品,坚定执行。

值得注意的是,除了市场政策的调整之外,“银达卓越之家”的成立,被视为 1956 凝聚经销商,实现共赢目标的重要举措。

“加入银达卓越之家,双发合作稳定性高、压力小、便于提升价盘、还可获得额外的卓越奖励,并且实行运营商和销售人员三年制同步模式。大家可以透过这一全新的政策,感受到公司的坚固根基和坚定决心,就是让人人都提高收益,人人都多赚钱。”赵伟强调这对运营商和品牌的发展大有裨益。

据了解,作为西凤酒旗下起步较早、市场化程度较高的优质品牌之一,1956 西凤酒不仅以陕西市场为圆心、借着凤香型风口不断向省外市场扩张,其产品还远销欧美等 26 个国家和地区,品质倍获市场肯定。

乘风起航 1956 西凤酒制定未来“三年发展纲要”

■ 西文

高山植树、放飞和平鸽、篮球比赛、篝火晚会,这样丰富多彩而有意义的活动,并非简单的团建,而是同时兼顾运营政策转型宣讲与团队士气提振的重大会议。

2021 年 4 月 17 日,1956 西凤酒 2020 年度全国运营商表彰大会于风景秀丽的悠然山景区召开。

陕西银达集团董事长赵伟女士、陕西银达集团副董事长黄越女士、陕西银达石油机械总经理黄建民先生、陕西悠然山景区管理有限公司执行总经理张磊先生、陕西银达置业发展有限公司总经理任训平先生、陕西银达集团原财务总监田海峰先生、陕西 1956 国酿酒品牌运营管理有限公司执行总经理刘宝平先生、副总经理陈丽雨女士、行政总监赵直先生以及全国运营商、新闻媒体百余人共同出席了此次表彰大会。

表彰先进经销商、规划共谋 1956 品牌未来发展大计,是本次会议的主要内容。与此同时,银达集团创始人黄建柱颁奖典礼、银达卓越之家签约仪式,也一一展开。

已经运营长达 16 年的 1956 西凤酒,为目前市场上知名度最高、历史积淀最为深厚



的优秀品牌,其运作方陕西银达集团多次得到西凤酒的褒奖。

面对消费需求的更迭与酒业环境的变化,1956 西凤酒也面临着转型的挑战。本次会议上,陕西 1956 国酿酒品牌运营管理有限公司执行总经理刘宝平作了“1956 西凤酒,乘风破浪再起航”的年度工作报告,宣布未来三年发展纲要,提出要在六个方面做出努力。

一是凝聚人心。俗话说,“人心齐泰山移、抱团取暖才能赢天下”,《大宅门》的故事说明了平台的重要性,他呼吁在座的各位合作伙伴坚定信心,通过公司与运营商一起同心同德,力往一处使,坚定执行政策,一定会收获更多,一定都会赚得更多!

二是优化模式。优化模式是指在之前操作模式的基础上形成了更加符合 1956 市场和公司实际情况的模式,在 2021 年提出

了“银达卓越之家”经营思路。

三是取消倒挂。取消倒挂是 2021 年公司决策中的第二大举措,经过上年度多个市场的试点取消倒挂减轻了合作伙伴的资金压力,更加坚定了合作伙伴经营好 1956 西凤酒的信心。

四是细化产品。2020 年,公司经过多次市场调研和产品架构的分析,提出将出口型、出口版 375ml 的市场操作从众多产品中剥离出来的方案,这样有利于出口产品的发展。2021 年度起,公司决定在现有合作伙伴中,选出有诚信、有出口产品销售资源和渠道的客户,代理这两款高端产品,一方面提升了出口产品的市场价值,另一方面起到了有效管控高端产品市场价盘的问题。

五是树好主线。未来三年的发展纲要中,树好价格主线。价格是一个品牌的生命线,银达集团创始人曾一再强调“品牌是营销者的生命,业绩是营销者的尊严!”。

六是加强执行。公司的管理,三分靠战略,七分靠执行,战略思想固然是决定企业成败的关键因素,但是,如果不能很好的去执行,战略就是镜中花、水中月,企业目标就难以实现。每一个人都扮演着执行者的角色,公司要强化执行意识,加大执行力度,提高执行

剑南春酒厂出品

剑南红

全国运营中心:四川剑南红酒业有限公司
服务电话:028-83388900

地址:成都市科华北路62号力宝大厦北塔21楼



双汇熟食

SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

广告

广告

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