

| 高质量发展全国名优企业在行动 |

廿六载今世缘：一路高歌，满园芬芳



■ 沙戈

2022年是江苏今世缘酒业创牌26周年。时光荏苒，从1996年创牌至今，今世缘逐渐成长为中国白酒行业上市公司前十“选手”，实现了品牌蜕变与跃升。

1996年—2004年：
新品牌延展

作为今世缘的前身，高沟酒厂也曾有过辉煌的历史：高沟与洋河、双沟、汤沟并称为“三沟一河”，撑起苏酒的一片天。但由于时代变迁等多种原因，高沟品牌陷入前进发展的困局。守旧停滞还是创新进发？生死攸关之际，经过集体讨论决策，最终决定创立新品牌，打开新局面——“今世缘”问世。

新品牌的命名在研讨初期就决定要从白酒消费的共同需求出发，也就是说大家之所以聚到一起喝酒，根本在于缘分、在于各种机缘，于是“今世缘”这个品牌名称跃然而出。定位传播“缘文化”的今世缘开始其快速发展的进程，一经投放南京市场，就获得了极大的成功。

之后，今世缘不断挖掘和丰富“缘文化”，开始从婚庆市场向喜庆市场延展，“家有喜事，就喝今世缘”成为大众对今世缘的品牌认知。通过品牌的创新，今世缘实现了“站起来”的第一步。

2004年—2010年：
实现再升级

2004年是中国白酒黄金十年的开始，在这一年，名酒品牌获得高速发展，白酒价格随之不断攀升。行业迅猛发展，今世缘又一次面临考验——如何实现再升级，跟上行业的发展步伐。

“我们在2004年成立了一个品牌叫‘国缘’，这是我们的第二品牌，四开国缘当时的定价是300元到400元，最低的则接近200元，

那时它的终端价包括团购价其实比茅台还高。江苏消费实力强、市场容量大，虽然也有着高端的一线名酒，但我们作为本土品牌，还是占据了先机，从而具备了一个绝对领先的优势。”回忆当时创立国缘品牌的背景和意义，江苏今世缘酒业副总经理胡跃吾认为，创立国缘品牌切入高端价位，奠定今世缘在白酒行业中的领先地位，对今世缘的发展具有重要意义。事实证明，国缘确实在今世缘发展过程中起到了中流砥柱作用，目前国缘品牌产品在今世缘的销售额中占了80%的份额。

2011年—2022年：
插上腾飞翅膀

2014年7月3日，江苏今世缘酒业股份有限公司在上海证券交易所上市，同时今世缘

也成为IPO重启后的“白酒第一股”、登陆A股市场的第15家酒类企业成员。今世缘的上市有两大意义，一是代表着今世缘形成了在资本市场上的赋能，开启发展新阶段，对于今世缘的发展具有里程碑意义；二是今世缘的上市，为白酒行业又添新色彩，极大地振奋中国酒业创辉煌的信心。

上市之后，今世缘插上了腾飞的翅膀，在品牌影响力、销售规模、市场拓展、团队建设上都获得了长足的发展，跻身中国白酒“十强”之列，成为中国白酒行业的头部品牌。

在发展战略上，今世缘提出百亿战略，进入高质量发展之路，意味着今世缘要以更加积极的姿态参与中国酒业头部竞争，从“稳中求快”转向“快中求好”，在新一轮的行业竞争中加快步伐、不断提速。

在塑造品牌形象上，开展了“万人婚礼”

“今世缘等着我”“携手奥运冠军”等一系列活动，今世缘成功入选新华社“民族品牌工程”，获评2021年度“中国轻工业二百强企业”“中国轻工业食品行业五十强企业”等，今世缘酒业成为中国白酒行业的“优等生”；国缘是“中国驰名商标”、中国外交部和驻外使领馆接待用酒、中国

●今世缘公司党委书记、
董事长、总经理顾祥悦

2010年上海世博会联合国馆专用白酒；今世缘是“中国驰名商标”“中国十大文化名酒”“中华婚宴首选品牌”；高沟是中华老字号、国家名优酒。26年不懈努力，今世缘酒业的品牌资产更加丰厚。

在产品布局上，于2019年8月18日在国缘品牌基础上创新推出国缘V9清雅酱香，进一步提升高端品牌定位，强化其在千元之上价格带地位；2022年4月今世缘又提出“高沟复兴”战略，强化侧翼力量，进一步丰富和拓宽今世缘酒业的品牌“护城河”。

在市场拓展上，以进一步夯实江苏本地市场为基础，今世缘加快省外市场的布局，对上海、安徽、山东、浙江等市场进行不断开拓，为今世缘实施百亿战略打开了空间。

如何看待
今世缘的26年发展

今世缘创牌至今26年的历程，是中国实体经济发展的一个缩影，更是中国酒业发展的一个缩影。过去的26年，中国酒业经历了黄金十年，经过了深度调整，如今又进入了高质量发展的新进程，今世缘酒业也伴随行业发展从品牌升级、产品升级到营销升级，一路向前，不断丰富和创新，践行“酿美酒、结善缘”的企业使命。

创牌26周年，伴随今世缘酒业品牌定位、品类创新、产品升级的成功，这是一代代今世缘人为之流汗为之拼搏的结果。“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，相信在公司领导班子带领下，今世缘必将“强起来”，赢得更精彩的未来，朝着百亿目标阔步前进！



感恩生命中的有缘人

今世缘创牌26周年 视频征集活动



扫码参与本次活动
说出你的缘分故事
2022.8.20-2022.8.30

