

西凤酒 15 年 6 年:数智化破局的逆袭之战

■ 邓贤辉 李华

2025 年，即便白酒市场继续面临产业深度调整带来的市场困境与动销压力，中国酒业在“承压求稳”的主基调下，通过精细化运营和创新突破，涌现出诸多典型性成长样本。

其中，连续畅销 24 年的西凤酒 15 年 6 年品牌，正以陕西市场为原点，构建全国化市场网络，在“终端动销加速+开瓶持续提升+消费者持续赞许”等维度发力，展现出强劲的市场生命力。

逆市增长的核心动能，在其坚守的品质根基，并借此构筑了深厚的消费者信任壁垒，更在其“数智化营销赋码项目”对传统营销模式的系统性重构，使西凤酒 15 年 6 年品牌得以在品牌营销与市场拓展等维度实现深度布局与高效推进。

瓶瓶有礼、月月开奖 数智化精准爆破市场

在当前白酒行业从高速增长进入到转型调整的新阶段的态势下，西凤酒 15 年 6 年品牌“数智化营销赋码项目”正展现出难以复制的终端活化价值与市场推进能力，借助时代前沿的数智技术，西凤酒 15 年 6 年品牌正完成在市场端的精准爆破，并在向省外市场的推进中进一步实现对全国消费市场的精准营销。

回顾西凤酒 15 年 6 年品牌数智创新的这一探索之路，其在去年年中便已展开提前谋划与重磅投入，并在王延安董事长的带领下于 9 月中上旬举行了“数智化营销赋码项目”的启动仪式，这也预示着西凤酒 15 年 6 年品牌正



迈进数智化营销转型的全新发展周期。

步入 2025 年，承载着西凤酒 15 年 6 年品牌感恩回馈之心的“数智化营销赋码项目”，也正在市场端迎来强效爆发的新阶段。1 月份以来，西凤酒 15 年 6 年品牌大力回馈消费者的长期厚爱与坚定支持，在营销改革创新中通过数智化营销消费者抽奖仪式，将金额不等的现金红包以及到价值数千元的雅迪电动车等各种福利送至消费者。

截至 6 月上旬，西凤酒 15 年 6 年品牌数智化营销消费者抽奖按月持续推进，瓶瓶有礼、月月开奖，并成功开展了六轮数智化营销消费者抽奖仪式，累计在省内市场抽出 905 位幸运消费者，并送出了一等奖雅迪电动车。而通过雅迪电动车大奖与现金福利持续派送，



西凤酒 15 年 6 年品牌也在与消费者的亲密接触中，不断实现口碑与流量的双丰收。

同时，4 月份以来，在“数智化营销赋码”项目完成对省内市场深度耕耘的背景下，西凤酒 15 年 6 年品牌继续以数智化为抓手，推动着“数智化营销赋码”项目这一创新模式的省外普及，开启了省外市场数字化营销的新篇章，这也为西凤酒 15 年 6 年品牌的全国覆盖与纵深布局提供了数智力量。

其中，在省外市场的数智化营销消费者抽奖中，西凤酒 15 年 6 年品牌以庆阳、环县、三门峡、灵宝四个市场为基础，还累计抽中了 41 位获得雅迪电动车的幸运消费者。

无论是省内还是省外，每一份中奖的喜悦，都让消费者有着别样的体验和感动，彻底

点燃大家对西凤酒 15 年 6 年品牌的热情关注。有中奖的消费者直言说道：“西凤酒 15 年 6 年品牌始终都在给消费者带来惊喜，不论是饮后的体验感，还是给消费者的重磅福利，在广大的消费者心中始终都是好评如潮。”

与此同时，在这一过程之中，西凤酒 15 年 6 年品牌还积极为产生中奖消费者的省内外终端门店赠送西凤酒 6 年陈酿，作为奖励赠酒，也有效提升了终端门店的积极性和参与度。有终端商表示，大投入、大氛围、大动销，西凤酒 15 年 6 年品牌为消费者带来重磅红利，不仅是真挚情意的深切体现，也是激烈竞争市场环境 下品牌高度与实力的印证，同时也是对我们合作伙伴的坚定支持和赋能。

全局数智化 战略升级赋能品牌增长

2025 年，是西凤酒 15 年 6 年品牌迈向数智化高质量发展的关键之年，西凤酒 15 年 6 年品牌在王延安董事长的带领下，以数智化营销为原点，持续展开消费培育、渠道精耕、市场打造、团队赋能等工作，正为市场拓展与品牌营销实现持续赋能。

在不久前开展的禧福祥大讲堂上，西凤酒 15 年 6 年品牌便透露，“数智化营销赋码项目”作为王延安董事长的创新谋划的三大战略布局的核心之一，通过数智化平台精准赋能，不仅实现了渠道红利的多维释放，夯实了终端的基础市场建设，并最终助力了西凤酒 15 年 6 年品牌在行业深度调整期实现了逆势突破。

具体来看，自 2025 年开年至今，在“数智化营销赋码”项目的赋能下，西凤酒 15 年 6 年

品牌的赋码产品不仅创造了单日近万次的开瓶峰值数，同时累计至 6 月上旬，西凤酒 15 年 6 年品牌的消费者扫码开瓶总数也继续保持稳健跨越之势，实现了同步增长，这份坚实的品牌增长成绩也成为了西凤酒 15 年 6 年品牌数智化战略前瞻性与正确性的有力证明。

西凤酒 15 年 6 年品牌全程创意策划运营人、陕西凤美术馆创建人、陕西禧福祥集团董事长王延安也曾明确强调，2025 年是西凤酒 15 年 6 年品牌的“营销改革提升年”，我们将持续以数智化技术创新传统的营销模式，深化渠道多元化布局与建立消费者市场的新触点，激发渠道活力与信心，强化消费者的粘性 with 品牌认同，让西凤酒 15 年 6 年品牌在新时代焕发出新的活力与光彩。

笔者以为，“数智化营销赋码”项目作为王延安董事长站在长期主义维度，进行思考和布局的关键动作，它既是对当前酒业消费趋势的精准研判，也是对品牌发展的持续赋能。通过全链条的数智化升级之路，西凤酒 15 年 6 年品牌不仅构建了从生产溯源到精准营销的智慧生态，也在控盘分利维度从根本上重塑价值分配体系，更在推进全链路的管理升级之际，推动传统的线下管理转变为更精准、更务实、更数据化的线上管理。

如今，伴随着“数智化营销赋码”项目在省内、省外市场的决策落地与持续推进，西凤酒 15 年 6 年品牌借助数字化营销工具，推进传统酿造工艺与数字技术的深度融合，进而传递品牌温度、守护消费信任、激发渠道活力以及开拓下沉市场新蓝海，还将为品牌的市场运营注入强劲动能，在行业调整期中实现从产品到品牌的全面突破。

《杏花村外史》之第三季

(连载之九)

■ 杨仁宇 / 著

第九回 一酌干和半生柳情

柳子被贬赴柳州，衡阳惜别泪盈眸。
幸遇干和添暖念，德政遗风后世留。

唐元和十年，宪宗皇帝厉行革新，然宦官当道，朋党林立，朝政不清。柳宗元以身涉险，欲挽狂澜于既倒，倡行新政，冀望能解民生之困，致国家于富强。怎奈权臣侧目，视其为眼中钉、肉中刺，欲除之而后快。未几，柳宗元再度遭贬，远赴柳州为刺史。

斯时，春寒料峭，若冰霜覆地，沉沉而压其心头。柳宗元内心凄苦，如坠深渊，孤身踏上那未知之途。行至衡阳，天色已晚，寻得客栈歇宿。长亭之内，风瑟瑟而鸣，仿若怨人之泣诉。

柳宗元与刘禹锡于此分别。两人相对而坐，良久无言，唯闻风声呜咽。柳宗元终开口，语带颤音：“梦得兄，此番南下，山高水远，凶险莫测，相见之日，未可期也。”言罢，其目视刘禹锡，满目皆为担忧之色。刘禹锡亦动容，忙拱手答曰：“子厚兄，吾虽远赴播州，然此身何惜？唯愿兄长善自珍摄，莫因吾等之故，而损了身子。”柳宗锡执刘禹锡之手，泪湿衣襟，唇哆嗦不能语。

是夜，柳宗元实难入眠，披衣而出，漫步于衡阳街头。冷月高悬，星子稀疏，寒风如刀，刮于面而疼。其内心悲戚，思及故乡山西之诸亲好友、壮志豪情、往昔岁月，皆成过往云烟，不禁凄然泪下。



●柳宗元在酒肆遇到了心心念念的“汾州干和酒”。

忽闻得一阵馥郁酒香，似有醇醉之味隐隐传来。柳宗元心神微动，循香而去，见一小店隐匿于小巷深处。店虽不大，却干净整洁。柜台之上，置一坛酒，封泥未开，然香气已然四溢。店主见客至，忙迎上前，笑脸相迎：“客官，请进，此乃敝店所藏之佳酿，名曰汾州干和酒，最是醇厚，客官可愿一试？”

柳宗元本无饮酒之意，然那酒香萦绕鼻尖，实难抵御，便问道：“店家，此酒可是山西汾州所产？”店家忙点头应道：“正是正是，此酒出自汾州，工艺精湛，口感绝佳。”柳宗元听闻此言，心中涌起一股暖流，仿若他乡遇故知，急切道：“店家，且取酒来，吾欲尝之。”

店家欣然取酒，斟于杯中。柳宗元双手捧杯，轻嗅之下，只觉熟悉之感扑面而来。轻抿一口，酒液入喉，绵柔甘冽，醇厚清香，恰似故乡之味。往昔与家人围炉而坐、共饮美酒之景瞬间浮现眼前。彼时，阖家团圆，笑语欢声，其乐融融。心中满是对家乡的眷恋与思念之情，眼眶不禁湿润。

柳宗元重又斟酒，痛饮数杯，方觉身心俱



●柳宗元和刘禹锡依依惜别。

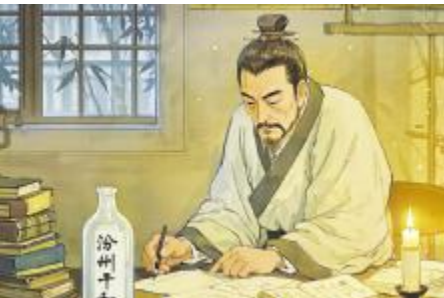
暖。问店家：“此酒何以至此？”店家答道：“此酒乃远方客商所携，因其独特风味，故流传于此。”

柳宗元听罢，感慨万千。于这陌生之地，竟能得故乡之物，实乃天意。遂向店家购得数坛汾州干和酒，抱之于怀，如获至宝。

及至柳州，但见此地地处偏远，山峦环绕，交通闭塞，环境艰苦。放眼望去，百姓面容憔悴，衣衫褴褛，生活困苦不堪。柳宗元内心悲痛，忆及自身遭遇，深知百姓之苦楚。于是乎，决意在柳州推行改革，以解百姓之困。

初至柳州，柳宗元即深入民间，访贫问苦，察民所需。见农田荒芜，水利失修，便带领百姓兴修水利，开垦荒地；见百姓缺医少药，便设立医馆，延请名医，为百姓治病疗伤；见学子失学，便兴办学堂，聘请先生，教化子弟。一时间，柳州境内，民心大悦，百姓对柳宗元感恩戴德。

然而，改革之路并非坦途。地方守旧势力视柳宗元为眼中钉、肉中刺，暗中阻挠，欲使其改革之举夭折。资金短缺、人才匮乏等问题亦接踵而至。每至深夜，柳宗元独处静室，面对堆



●柳宗元案上随时可见“汾州干和酒”。

积如山之公文，眉头紧锁，心忧如焚。常思：吾之一身有限，而百姓之苦无穷，何以解此困境？

一日，柳宗元于书房独自沉思，烛光摇曳，映照其憔悴面容。窗外，夜色深沉，万籁俱寂。其内心迷茫痛苦，仿若置身于黑暗深渊之中，不见一丝曙光。起身徘徊，俄而止步，凝视着桌上的汾州干和酒。此酒承载着他对故乡的无尽思念与牵挂，亦似一种慰藉与力量。

柳宗元缓缓走上前去，轻轻抚摸酒坛，心中五味杂陈。回想起故乡山西之美好时光，亲人朋友之音容笑貌历历在目；又念及在柳州所经历的种种艰难险阻，百姓之困苦生活。泪水不禁夺眶而出，顺着脸颊滑落。

“唉！吾之一生，坎坷多舛。被贬柳州，远离故乡，虽心怀壮志，欲有所作为，然现实之残酷，却令人心灰意冷。这汾州干和酒啊，汝见证吾之喜怒哀乐，陪伴吾度过无数孤独寂寞之夜。如今，吾虽竭力而为，然困难重重，前途渺茫。吾真不知能否坚持下去……”

言罢，拿起酒坛，猛灌一口。酒液入喉，辛辣之感瞬间传遍全身。柳宗元咳嗽数声，却又

觉得精神一振。借着酒劲，他仿佛看到了希望之光。

“不！吾不能放弃！故乡之亲朋虽远在他乡，然他们之期望与关怀犹如春风拂面。且柳州百姓正处于水深火热之中，吾若放弃，他们将永远深陷苦难。吾受皇恩浩荡，虽遭贬谪，然亦应尽自己之力，为百姓谋福祉。”

自那以后，柳宗元以汾州干和酒为伴。每当遇到困难挫折或迷茫彷徨之时，便饮上一杯。酒液入喉，便觉力量倍增。在这汾州干和酒的激励与陪伴下，柳宗元重新振作起来，坚定信念，继续为柳州的发展与繁荣而不懈努力。

日复一日，年复一年，在柳宗元的精心治理下，柳州渐渐有了起色。百姓生活逐渐改善，仓库充实，人口增多。而那汾州干和酒，也成为柳州人民心中的希望之酒。每至佳节或重要庆典之时，百姓们便会相聚一堂，共饮汾州干和酒，载歌载舞，以纪念这位为柳州做出巨大贡献的父母官。

数年后，柳宗元积劳成疾。弥留之际，他躺在病榻之上，气息奄奄。身旁友人紧握其手，泪流满面。柳宗元微微睁开眼，嘴角露出一抹微笑，声音微弱却坚定：“吾一生足矣！虽被贬柳州，远离故乡，然亦因此成就一番事业。此酒……此酒当传于世……”言罢，溘然长逝。

友人遵其遗愿，将汾州干和酒妥善保存。此后多年，每当有人提及柳宗元，便会想起他那坚定的信念、执着的追求以及 with 汾州干和酒之间的深厚情谊。而那汾州干和酒的故事，也在柳州代代相传，成为人们心中的一段佳话。

欲知后事如何，请看下回分解。

(持续)

公益广告

人人讲安全 个个会应急
——查找身边安全隐患

2025年全国安全生产月
2025 National Work Safety Month