



●今世缘酒业党委书记、董事长、总经理顾祥悦

●江苏今世缘酒业股份有限公司党委委员、
副总经理胡跃晋

●徽酒董事长黄磊



●北京正一堂营销咨询有限公司董事长杨光



●江苏今世缘酒业国缘事业部经理孙辉

全国化是今世缘后百亿时代的唯一选择。我们将以抓铁有痕的拼搏精神,抢住行业分化机遇,以更大决心、更实举措将全国化推向纵深。
——今世缘酒业党委书记、董事长、总经理顾祥悦

百亿国缘

从“区域龙头”向“全国标杆”加速跃迁

——今世缘酒业全国化战略重点市场推介会举行

■ 何沙洲

7月27日,“百亿国缘 奋发向前”今世缘酒业全国化战略重点市场推介会在江苏今世缘总部举行。来自全国各地的经销商、行业专家等200余人缘聚一堂,共绘国缘品牌发展新蓝图。

2023年,今世缘酒业实现营收跨越百亿的历史性突破。作为今世缘的“压舱石”,国缘品牌自2004年创牌以来,凭借卓越品质、品牌影响力和文化底蕴,国缘用20年时间完成了从“初生”到“百亿”的跨越,成为中国白酒史上最年轻的百亿品牌之一。

无疑,此次国缘正式吹响了全国化布局的“冲锋号”,标志着其从“区域龙头”向“全国标杆”的加速跃迁。

全国化是今世缘 后百亿时代的唯一选择

今世缘酒业加速全国化布局的动作看似突然,实则有其必然性。今世缘酒业党委书记、董事长、总经理顾祥悦在会上表示,“十四五”期间,今世缘酒业坚持“市场是第一车间”,坚持“品牌是第一资产”,坚持“创新是第一动力”,营收从51亿元做到115亿元,增幅2.25倍。2024年省外同比增长27.37%,周边化、板块化市场布局初具规模。“2025年是今世缘‘十五五’发展谋篇布局之年,也是公司穿越行业周期的关键时期。没有退路就是胜利之路,全国化是今世缘后百亿时代的唯一选择。我们将以抓铁有痕的拼搏精神,抢住行业分化机遇,以更大决心、更实举措将全国化推向纵深。”

未来5年,国缘品牌将以长三角一体化、环江苏周边化战略,放大文化、品类、品牌、品质优势,打造核心竞争力。以缘文化为载体,提高品牌声量,塑造品牌高度。将以“育商、扶商、富商、强商”为行动指南,实现厂商“1+1”共同战斗。通过开展“同心同缘·护航关爱”行动,设立利润保障体系,导入“大营销管控”体系,从企业文化建设、组织架构完善、薪酬体系优化、人才梯队培养等方面一体贯通,成就区域最强品牌运营商。

顾祥悦表示,今世缘将以共生的理念、包容的文化、开放的平台、务实的支持,以



与经销商 共建“共生生态”

秉持着“成大事 必有缘”的品牌主张,国缘以中度高端白酒的差异化定位切入市场,在为企业再度注入了创新基因与增长动力的同时,也推动今世缘酒业实现了从“站起来”到“富起来”再到“强起来”的跨越。

南京顺溜商贸有限公司董事长罗永胜、安徽郇玖名品供应链有限公司董事长宁军、山东东飞商贸有限公司董事长范全勇

选择大于努力,“品牌”是稀缺资源,国缘品牌已突破百亿,“大品牌”成就“大商家”。

北京正一堂营销咨询有限公司董事长杨光从行业6大洞察及6大趋势出发解读了国缘品牌的价值增长密码。他强调白酒消费降度化、年轻化成为共识,国缘品牌在中度高端品类打造上走在行业前列。

推介会现场举行了国缘品牌省外优秀客户代表合作签约仪式。来自山东、安徽、江西、湖北、湖南等地的经销商代表与今世缘签署了合作协议。

经销商公司化运营水平等。这场全国化,正如其计划再用20年培育100位年销过亿的省外客户,本质是与经销商共建“共生生态”。

“百亿国缘”是里程碑 更是新起点 “奋发向前”是姿态,更是行动

推介会从市场拓展、品牌建设、产品创新、渠道优化、营销赋能等方面阐述了国缘品牌在全国化战略布局中的具体举措。

长三角一体化、环江苏周边化战略,开辟第二、第三梯队,成就“全国高端白酒品牌”。长期目标则是,全面实现“11152”战略蓝图,加速布局海外市场,推动国缘品牌跻身“行业第一方阵”,成为“时代新名酒”。

今世缘酒业国缘事业部经理孙辉在会上分享了“四季战歌”“三方加盟店”以及“铁三盘”等三个经过市场验证的落地模式。

以团购渠道的三方加盟店模式为例,其核心思路在于注重厂商店资源整合、转化,联合具有丰富团购资源的意见领袖开设三方加盟店,聚焦“大店+大客”,助力经销商销量快速提升,山东临沂在2024年和今年上半年的增长率验证了这一模式的蓬勃生命力。

在流通渠道,国缘打造“酒店盘+流通盘+消费盘”的铁三盘体系,已经在安徽合肥市场建成30个铁三盘,生动诠释了“场景联动”的威力——不是市场难做,而是方法要对。

孙辉表示,经过市场实践验证,国缘品牌三个模式已在多个市场成功复制,充分彰显其战略模式的可行性与普适性,已形成一套成熟的方法论。目前正稳步在全国推进,展现出可持续成长的强劲势能。

“百亿国缘”是里程碑,更是新起点;“奋发向前”是姿态,更是行动。今世缘酒业将秉持“酿美酒,结善缘”的使命,携手广大经销商伙伴,以高质量产品和服务,为消费者创造更多美好体验,为合作伙伴带来更多财富机遇,共同开启全国化发展崭新局面,共赢中国白酒转型发展新未来。



●推介会上,经销商代表与今世缘签署合作协议。



及“共担风雨、共享发展”的承诺,与合作伙伴同行,共同追求温暖愉悦的合作、有情有义的合作、美美与共的合作,共建相伴永远的厂商命运共同体伙伴关系。

作为标杆经销商代表,讲述了他们与国缘品牌结缘的故事,分享了市场推广经验。

北京微酒世纪文化传媒有限公司董事长黄磊分析了当前白酒行业发展趋势,他指出

今世缘酒业为了给到省外经销商更好的服务,将在传播、投入、组织、动销等方面给予合作伙伴全方位的支持,包括投入两倍于省内的预算保障,导入“大营销管控体系”,提升

会上明确了将推进“三步走”计划,分阶段攻坚全国市场。用5年时间,把国缘品牌打造成为“江苏知名白酒品牌”,重点培育亿元地级市场板块。用10年时间:推进