

逆势增长 21% 酒鬼酒如何用一场升学宴破局“湘酒复兴”？

甘雅婷

2025 年盛夏，白酒行业仍在周期调整中承压前行，酒鬼酒却在湖南市场掀起了一场“逆势风暴”：升学宴销量同比增长 21%，湘西地区增长 273%，宴席扫码开瓶率增长 291%。这一组逆势上扬的数据，背后折射的不仅是短期营销的成功，更是酒鬼酒作为区域名酒深度绑定湖湘文化、构建渠道闭环生态的战略成果。在白酒行业从“规模扩张”转向“价值深耕”的当下，酒鬼酒为区域名酒突围提供了可借鉴的路径。

三组数据 透视酒鬼酒升学宴爆发式增长

在今年白酒市场整体承压的背景下，酒鬼酒升学宴实现逆势增长。这不仅是销量的突破，更是品牌战略的一次胜利。首先，市场渗透数据彰显品牌深度。湖南全省升学宴数量同比增长 21%，其中湘西地区爆发式增长 273%，展现品牌发源地深厚根基；长沙、岳阳、郴州等重点市场均实现超过 25% 的增长，表明品牌影响力已在全省范围内深度渗透。其次，渠道动销数据印证落地能力。参与终端数量同比增长 11%，宴席扫码开瓶率暴涨 291%，这组数据对比充分证明了酒鬼酒不仅拓展了销售网络，更实现了终端动销的真实突破。最后，品牌声量数据见证认知跃迁。“酒鬼

酒+高考”搜索量环比增长 310%，全网曝光量达 1.15 亿次，成功抢占 5 个本地热搜，品牌认知完成了从白酒产品到文化符号的价值跃迁。酒鬼酒的成功并非偶然，而是系统化营销战略的必然结果。仔细分析，酒鬼酒此次品牌战略，主打全周期陪伴，联合潇湘晨报打造“惟楚有材，馥郁未来”高考百家教育联盟，构建了覆盖考前、考中、考后的全周期公益服务体系。从 4 月的名师大讲堂，到 6 月的高考加油站，再到 7 月的“第一封录取通知书”直播，酒鬼酒始终陪伴在学子身边，实现了品牌角色从“庆功酒”到“希望之酒”的跃迁。不仅如此，酒鬼酒深入高考场景的每个环节：在考点搭建“馥郁未来爱心服务站”，服务 1 万+家长群体；开展 21 场名师公益大讲堂，累计观看量超 400 万；在志愿填报关键阶段，邀请 30 多所高校专家面对面指导。这种深度渗透使品牌形象自然融入消费决策场景。同时，酒鬼酒巧妙运用“惟楚有材”这一湖湘文化 IP，引发本地消费者深度共鸣。通过抖音、小红书等平台打造“# 湖南人的庆功酒”等话题，累计发布内容 115 条，其中单条视频曝光量超 100 万，点赞 3.4 万+，真正实现了“出圈”走进年轻人心里。在渠道层面，酒鬼酒为终端提供全方位支持，从线上品宣物料到线下横幅、跳跳贴、产品

围挡；针对 C9 联盟高校新生推出赠酒政策。这些举措都有效提升了终端推力和消费者购买意愿。这一系列数据的背后，还彰显出酒鬼酒营销战略的深层突破：在市场整体承压的背景下，通过深度绑定湖湘文化 IP，以全周期、多触点地精准渗透，不仅实现了短期销量突破，更完成了品牌价值的长期构建。这种突破让酒鬼酒从单纯的白酒产品，蜕变为承载湖湘学子荣耀时刻的文化符号。

从酒鬼酒看区域名酒的突围路径

这场战役不仅实现了销量的逆势增长，更彰显出区域名酒在新时代的突围之道——从卖产品到卖文化，从做渠道到建生态。酒鬼酒的成功，源于其构建了竞争对手难以复制的三重壁垒。文化壁垒层面。通过将“惟楚有材”这一湖湘文化超级 IP 与品牌深度绑定，酒鬼酒实现了从白酒产品到文化符号的质变，310% 的搜索增长、1.15 亿全网曝光、5 个本地热搜，这些数据背后是品牌认知的根本重构。渠道生态壁垒层面，酒鬼酒终端参与度提升 11%，宴席扫码开瓶率暴涨 291%，这一组对比数据印证了酒鬼酒渠道建设的成功。其通过数字化工具和传统渠道赋能相结合，构建了“厂商—终端—消费者”的良性生态循环。最重要的是模式壁垒。酒鬼酒的成功不是



短期促销的结果，而是基于“品牌—文化—消费—渠道”闭环生态的长期价值建设。通过持续对教育公益的情感链接，在餐饮 IP 等多个场景破圈，酒鬼酒构建了可持续的增长模式。酒鬼酒的实践印证了行业转型的重要趋势：白酒竞争正从渠道驱动转向文化驱动，从规模扩张转向价值深耕。这场以“升学宴”为切入点的营销战役，本质上是一场文化认同的打造工程。酒鬼酒通过深度绑定湖湘文化，成功将自己打造为“湖湘

文化名酒”的代表，成为湖南人重要时刻的情感载体。站在行业视角看，酒鬼酒也为区域名酒找到了突围路径：在白酒行业从增量竞争转向存量竞争的时代，区域名酒更需要深耕本土市场，将地域文化优势转化为品牌竞争壁垒，从而实现从区域强者到全国品牌的跨越。与文化共生，与时代共振，酒鬼酒这场“湘酒复兴实验”，正在为区域名酒的发展提供新的解题思路。

提升办公效能的政工工作策略与实践探索

余磊

当下，政工工作面临繁杂的任务与有限的资源双重挑战，传统工作模式亟待突破。从政工工作效能提升的理论基础出发，探寻通过机制重组、技术加持、能力培育实现质效飞跃的路径，可为相关政工工作策略拟定与实践提供理论支撑。

政工工作效能提升的理论基础

政工工作效能提升的理论根基，源于马克思主义建党学说、现代管理理论与组织行为学的融合——既重视以思想引领凝聚共识，又依靠制度创建规范流程，更借人

文关爱焕发活力。其中，马克思主义关于人全面发展的理论为政工工作赋予了价值核心，要求工作中必须重视人的主观能动性；通过理想信念教育稳固思想根基，让组织成员树立奋斗目标，为办公效能提升提供精神动力。组织行为学关于群体动力的研究则表明，良好的组织文化能显著提升工作效率，这为政工工作通过文化建设营造干事创业氛围提供了理论依据，也为后续效能提升的实际操作奠定了思想与方法基础。而马克思主义的实践观进一步丰富了这一理论体系：它强调认识与实践的辩证联系，促使政工人员将先进理念转化

为实际行动——深入基层调研办公中的痛点，让理论更好地指导实践，为效能提升注入持续的实践力量。

政工工作效能提升的实践路径

政工工作效能提升的实践路径，需从思想引领、机制改良、能力培育三方面协同推进，才能真正服务于办公效能的改善。思想引领方面，要持续开展主题教育活动，结合业务实际阐释政策精神，让组织成员明晰工作的意义与目标，进而增强责任感与主动性；同时，围绕重点任务开展“攻坚先锋”宣

讲，将个人工作与集体目标紧密关联，激发干事热情。机制改良方面，需构建政工工作与业务工作的互动机制，把思想疏导、情绪调节融入日常办公流程；在项目推进过程中，同步做好团队凝聚力建设，及时了解员工需求并解决实际困难，减少因思想波动或沟通不畅造成的效率损耗。能力培育方面，要依据不同岗位设置政工与业务融合的培训课程，同步提升员工的政治素养与专业技能。同时，要构建科学的考核评价体系，将政工工作成效纳入绩效评价，激发全员参与的积极性。此外，可借助数字化平台

集中接收各类反馈意见，快速发现工作短板并调整优化举措；在各领域树立标杆模范，形成比学赶超的良好风气，推动整个单位的办公能力呈螺旋式上升，实现政工工作与业务工作的真正深度融合。总之，政工工作效能的提升是一项系统工程，需兼顾制度刚性与技术柔性。本文提出的“机制+技术+能力”驱动模式，既契合当下实际需求，又为未来发展留下了思考空间。后续研究可结合区域差异，深入探究策略的适应性，持续推动政工工作向好发展。（作者单位：新汶矿业集团有限责任公司生产服务分公司）

《杏花村外史》之第三季

(连载之二十六)

杨仁宇

赤水河的汾酒回响

晋商郭氏赴黔川，汾酿携来赤水湾。一脉嫡传新韵旋，遗香妙法水流传。清道光年间，山西有一位盐商郭昌，自幼聪慧过人，对商贾之道颇具悟性。其家族数代经营盐业，家底颇为殷实。郭昌成年后，顺理成章地接过家族生意，往来穿梭于川黔黔陕，足迹遍布大江南北。彼时，盐业为官督商办，在外人看来，一切平稳有序，实则暗流涌动，竞争激烈异常。郭昌心中萌生出另谋生意的念头。在盐道之上，贵州仁怀的边陲小镇茅台，因地处川黔要冲、赤水河畔，来往商贾络绎不绝。郭昌时常奔波于此，亲眼见证了此地商贸日益繁荣的景象。然而，常常买不到酒喝的状况，却让他心思缜密的他敏锐地嗅到了一丝商机。郭昌心想，若能将山西汾酒的酿造技艺引入此地，或许便能开辟出一片全新的商业天地。

说做就做，郭昌毅然决然踏上了回家的路。这一路，山高水长，路途颠簸，但郭昌满心都构筑着江南南制的憧憬与向往，全然不顾旅途劳顿。回到家中稍作安顿后，他拜别父母妻儿，从杏花村酒坊聘请了制酒师傅严师傅，又带上几名忠实可靠的伙计，驱赶着驮满货物与酿酒器具的骡马车，风餐露宿，日夜兼程。他们翻越过大行山脉那连绵起伏的崇山峻岭，渡过波涛汹涌的黄河，沿着蜿蜒曲折的蜀道深入西南。

宜人，郭昌当下便决心在此仿照汾酒的精湛制法，酿造出上等美酒。郭昌与严师傅一番合计，在茅台镇寻租到一处宽敞的院落，将其改造成酿酒作坊。在严师傅的指导下，郭昌亲自挑选当地颗粒饱满的优质小麦作为曲药，以淀粉含量高的高粱为原料。作坊里，伙计们各司其职，有条不紊地忙碌着。浸粮、蒸粮、摊晾、下曲、发酵……每一道工序都严格遵循汾酒的传统工艺，容不得半点差错。郭昌整日沉浸在作坊之中，仔细观察着酿酒



“仿制汾酒”改名“茅台”。

造的烧酒终于问世。郭昌邀请镇中乡绅、商贾前来品尝，众人品尝后纷纷称赞。此酒虽不如杏花村所酿汾酒那般香气清正淡雅，入口绵柔顺滑，但酒液清澈透明，在茅台镇堪称无人能及。数年之后，郭昌在茅台镇的生意逐渐步入佳境。但此行，因家中突发急事，他不得不返回山西。临行前，他将酿酒作坊托付给严师傅，并再三叮嘱，一定要坚守汾酒的酿造工艺，同时不断改良创新。贵州仿制汾酒的横空出世，如同星星之火，带动了赤水河畔酒业的蓬勃发展。时光悠悠流转，到了清咸丰初年，茅台镇已然呈现出一片繁华热闹的盛景。赤水河穿镇而过，河水悠悠流淌，静静见证着两岸酒坊林立，商贾往来如织的繁荣景象。酒肆中飘出的阵阵醇厚酒香，弥漫在整个小镇的上空，引得路人频频驻足，沉醉其中。陕西盐商宋铭和毛启贤，也常往来于茅台一带。二人皆是商场老手，在盐业经营中积累了丰厚财富，眼光独到且行事果敢。他们听闻郭昌留下的酿酒作坊所产之“仿制汾酒”在茅台镇声名远播，不禁心生好奇，还暗自琢磨着是否有将其买下的可能。一天，宋、毛二人来到郭昌的酿酒作坊。作坊位于镇西一隅，虽不是最为繁华之地，却有着一古朴而醇厚的独特韵味。门口挂着的酒幌随风轻轻摇曳，仿佛在悠悠诉说着过往的酿酒故事。走进作坊，宋铭和毛启贤便看到伙计们正



●赤水河畔盐道忙。

专注地忙碌于酿酒工序之中。那热气腾腾的蒸锅，弥漫着浓郁粮食香气的发酵池，都让他们真切感受到这里蓬勃的生机与活力。作坊的严师傅，年约五旬，头发略显斑白，但精神矍铄，见有贵客来访，赶忙热情地上前迎接。“二位贵客，不知从何处而来，有何贵干？”严师傅客气地问道。宋铭拱手笑道：“师傅您好，我俩乃陕西盐商，听闻贵坊所产之酒别具风味，特来一探究竟。”毛启贤接着说道：“久仰贵坊大名，此次前来，一是想品尝美酒，二是看看是否有合作的机会。”严师傅引着二人来到酒窖，取出一坛封存的烧酒。酒液倒入杯中，清澈透亮，馥郁的香气扑鼻而来。宋铭端起酒杯，轻嗅其香，再浅尝一口，闭眼细细品味片刻后赞道：“此酒果然不凡，入口绵柔，香气清正，确是难得的佳酿。”毛启贤亦点头称是，目光中满是赞赏。随后，宋铭和毛启贤表明了想要盘下酒坊的意愿。严师傅面露难色，说道：“此酒坊乃我家旧主郭老爷所留，出卖酒坊如此大事，我实在难以擅自做主。”宋铭诚恳地说：“师傅不必担忧，我俩绝非无端之人。我们深知此酒坊的价值，也敬重郭老爷留下的心血。若能盘下酒坊，必定会用心经营，让这美酒声名更加远扬。”

毛启贤也在一旁补充道，“管家您在酒坊多年，对这里的一切最为熟悉。若酒坊归我等所有，还望您能继续留任，您的经验对酒坊至关重要，我等定会厚待。”严师傅沉思良久，想到郭昌当年离开时的殷切期望，再看眼前二人的满满诚意，又思量自己虽懂些技术，但在经营管理上有时确实力不从心，终于点头应允。经过一番深入商议，双方达成协议，宋铭和毛启贤成功盘下酒坊。盘下酒坊后，宋铭和毛启贤并未急于改变酒坊的格局与工艺。他们深知，郭昌留下的这套汾酒酿造工艺，是酒坊的根基所在。于是，他们先与严师傅及酒坊的老伙计们深入交流，详细了解每一道工序的细节和其中的门道。严师傅带着二人在酒坊中穿梭，详细介绍：“这酿酒之法，从选料便极为讲究。高粱需是本地颗粒饱满、淀粉含量高的小麦则要新鲜、无杂质。蒸煮时火候的控制，发酵时温度和时间

的把握，都关乎酒的品质。”宋铭和毛启贤认真聆听，不时提出问题。他们发现，虽然郭昌留下的汾酒工艺已经十分成熟，但茅台镇的气候、水质与山西毕竟有所不同。若想上酒的品质更上一层楼，或许可以在原有工艺的基础上，结合当地的特点进行改良。毛启贤对宋铭说：“兄长，此地气候温润，与山西大相径庭。我琢磨着，在发酵环节，或许可以适当延长时间，让酒醅充分发酵，说不定能产生独特的风味。”宋铭点头赞同：“贤弟所言极是，还有这赤水河的水，清澈甘冽，与北方的水也不一样。取水的时间和方式，或许也能再优化一下。”于是，在严师傅和老伙计们的协助下，宋铭和毛启贤开始了漫长的试验过程。经过无数次的尝试与失败，一种全新风味的烧酒终于诞生。宋铭和毛启贤将新酒拿出，邀请茅台镇的乡绅、商贾、文人墨客前来品鉴。众人品尝后，纷纷惊叹不已。一位乡绅赞道：“此酒风味独特，既有汾酒的醇厚底蕴，又融合了本地的灵秀之气，实乃酒中珍品。”有人问道：“如此美酒，可否更名？”宋铭和毛启贤相视一笑，毛启贤说道：“此酒在茅台镇诞生，又经我等改良，便以‘茅台’为名吧。”茅台酒一经推出，便在茅台镇引起轰动。酒坊的生意愈发兴隆，订单如雪片般纷纷飞来，茅台酒俨然成了当地的新贵。多年后，郭昌的儿子郭家兴听闻茅台镇的茅台酒声名大噪，特意前来探访。此时的茅台镇，因茅台酒的繁荣而更加昌盛。郭家兴来到酒坊，见到了宋铭、毛启贤和严师傅。郭家兴恭敬地说：“当年父亲在此开创酒坊，如今能有如此成就，全仗诸位前辈悉心经营与改良。”宋铭谦逊地说：“郭老爷为我们带来了汾酒的精湛工艺，这是茅台酒的根基。我等不过是顺应时势，略作改良罢了。”毛启贤感慨道：“汾酒与茅台酒，虽地域不同，但酿造之法一脉相承。如今茅台酒能在茅台镇绽放光芒，是对汾酒文化的传承与发展。这其中，离不开每一位酿酒人的努力，也离不开这片土地的滋养。”严师傅在一旁欣慰地说：“看到酒坊如今的繁荣，我也算是对郭老爷有个交代了。”众人相视而笑，共同举杯，品味着这承载着历史与传承的茅台酒。如今的茅台镇上空，酒香依旧弥漫，而汾酒与茅台酒之间的这段渊源，也如同一首古老而动人的诗篇，在岁月的长河中，被后人传颂不息，成为了中国酒文化中一段璀璨的传奇。欲知后事如何，请看下回分解。（未完待续）