

# 新常态 新机遇 新梦想

## ——贵州茅台酒厂(集团)技术开发公司2015新春联谊会及公司第二届第一次创新营销顾问委员会会议侧记

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

2015年3月17日—18日,以“新常态 新机遇 新梦想”为主题的贵州茅台酒厂(集团)技术开发公司2015新春联谊会及公司第二届第一次创新营销顾问委员会会议在贵州仁怀市天豪大酒店胜利召开,茅台集团公司领导、仁怀市领导、技开公司领导、技开公司相关部门负责人、经销商、运营商、媒体记者共同出席了此次盛会。茅台技开公司纪委书记、副总经理杨盛勇主持会议;茅台技开公司党委书记王俊致欢迎辞;仁怀市副市长喻阳洪作了讲话;贵州茅台酒集团有限责任公司副总经理、总工程师吕云怀作了讲话;茅台技开公司李明灿董事长作了重要讲话;茅台技开公司副总经理陈华明向经销商介绍2014年工作;茅台技开公司副总经理周雪向经销商讲解品牌管理的相关规定;国家质检中心主任程劲松,向经销商讲解白酒知识和公司推出的柔和酱香型白酒的工艺和特点;仁怀市申仁印务公司、贵州新化玻璃有限责任公司的负责人向经销商介绍了自己公司的情况。

会议期间举行了技开公司员工的文艺表演、颁奖仪式、诗文书画即兴赛,召开了茅台技开公司第二届第一次创新营销顾问委员会会议,签订了2015年销售合同。会议安排井然有序,内容丰富;参会人员精神饱满,积极参与发言,一致认为这是自家人的会议,为了共同的事业就要敞开心扉发表自己的想法和观点,充分沟通交流,求大同存小异,共同创造茅台技开公司更加美好的未来,实现技开梦、茅台梦。

### 逆市上扬 开创厂商双赢的新局面

2014年是茅台技开公司实现“十二五”规划的攻坚之年,是全面深化改革的开局之年,也是公司转型发展的关键之年。一年来,面对国内外错综复杂的经济形势和白酒行业严峻的市场环境,在集团公司党委、董事会、经营班子的正确领导下,在全体经销商、运营商的大力支持和共同努力下,茅台技术开发公司按照省委省政府“三个转型、五个转变”的总体要求和集团公司总体战略,沉着应对各种困难和挑战,进一步解放思想、转变观念,不断完善市场管理体系,着力开拓市场销售渠道,扎实推进市场营销工作,切实提高产品品牌形象,圆满完成了集团公司董事会下达的各项工作任务,实现了转型发展、逆势上扬的良好局面,开创了厂商双赢的新局面。

### 争当“义商” 不忘商道存义

茅台集团公司总经理助理、公司董事长、总经理李明灿在颁奖典礼上发表题为《站着》的讲话。李明灿讲到,“自家人,喝茅台醇”,因为茅台醇、茅台技开,我们成为一家人、相聚在一起。面对复杂的经济形势



● 茅台集团总经理助理、茅台技开公司董事长李明灿讲话

和严峻的市场挑战,容不得我们半点儿任性,但是挑战与机遇并存,我们直面困难和挑战,在2014年取得了骄人的成绩,面对2015,我们要有迎难而上、敢作敢为的信心,要主动适应新常态,抓住新机遇,才能实现新梦想。“德不配位,必有灾殃”,不能为了眼前利益而失去朋友、信誉和道德,永远不要忘了商道存义,让我们所有人都配得上“义商”这项荣誉。我们茅台技开的“自家人”要感恩茅台,要有底线,那就是永远不要伤害茅台品牌的事。有信心有底线之后,我们要有自己的团队,让我们自家人在良性竞争中实现共享共赢。

随后,李明灿董事长向与会嘉宾和经销商介绍了公司2015年在深化改革、市场营销、人力资源和供应链一体化等方面的工作安排,并强调,公司一定会不遗余力地推广和树立我们的品牌,从广告、服务、资金等方面支持我们的“自家人”;家人同心,其力断金,所有茅台技开的“自家人”,站着并站在一起,就能再创辉煌!

### 表彰先进 再创事业新佳绩

为表彰先进,树立典型,激励经销商、运营商在今后的销售工作中继续努力,不断创新,确保年度销售任务的完成,经公司研究,决定对2014年在产品推广、渠道建设、品牌塑造、开拓创新等方面取得突出成绩的经销商、运营商及个人进行表彰奖励。其中,突出贡献奖1名,由南京道和酒业有限公司和南京凯彬酒业有限公司荣获;义乌影响力酒业有限公司等3家公司荣获优秀营销奖;四川百年盛世实业公司等3家公司荣获先进销售奖;道和集团执行总裁蒋冬先生、南京凯彬酒业有限公司董事长

姜有能先生、义乌影响力酒业有限公司董事长王英海先生、天朝上品酒业(贵州)有限公司总经理黄永毅先生、成都全家幸福酒业有限公司董事长刘江萍女士等20名酒业有限公司老总荣获个人特别奖;上海海烟物流发展有限公司等3家公司荣获茅台醇区域市场优秀经销商奖;贵州桐梓县娄山关酒业有限公司等4家公司荣获茅台醇区域市场先进经销商奖;来自贵州贵阳区域的王泽枢先生等3位经销商荣获茅台醇区域市场最具潜力经销商奖。尤其让经销商受到极大鼓舞的是突出贡献奖颁发荣誉证书1个、奖杯1个、奖金100万元。

### 建言献策 共创技开新梦想

3月18日上午,茅台技开公司第二届第一次创新营销顾问委员会会议召开,茅台技开公司李明灿董事长、党委书记王俊、副总陈华明、副总杨盛勇、副总周雪等领导出席会议。首先,技开公司副总陈华明回答了上次顾问委员提出的问题。他说,技开公司将增资扩股,引进战略投资者;启动500亩土地建设包装、仓储、物流等配套设施;进一步完善产品管理机制,防止串货;根据市场情况加强电子商务建设。

李明灿董事长在随后的讲话中指出,关于茅台技开公司混合所有制实施方案聘请专业公司设计,目前,技开公司有6000多名员工,已经是混合所有制,下一步将更加完善。就如何完成2015年任务?下一步如何更好发展?他鼓励与会顾问委员自由发言,谈谈生产、经营、管理方面好的想法和做法。

道和酒业老总:我是酱香酒文化的粉丝,酱香酒在家庭喜庆、同学会、商务交流

等场合受到了消费者的欢迎,也有很大的市场发展空间,道和接下来将进一步做好创新营销工作,运用资本杠杆拓展酒品市场。我认为互联网思维就是大家嗨起来,道和愿鞍前马后为技开公司发展添砖加瓦。

南京友航商贸有限公司董事戴文章先生:2014技开公司逆势增长,与技开领导英明决策分不开。砍掉不作为的经销商,只要做好服务,特别是在关键的销售旺季产能跟上,2015能上新台阶;希望引进像道和酒业这样渠道不相冲的经销商,降低内耗。

遵义市盛发实业有限公司董事长肖本昌先生:希望按照1、2、3级经销商配相应的基酒;目前传统酒店销售终端基本没有销售功能,而新渠道如互联网、电视和广播购物被看好,只是还需要规范和严管。

北京嘉德明商贸有限公司董事长刘彦东先生:我们公司在全国拥有自己购买的电视时段和广播频率,购买的80家电视、电台独立运营,这是一个好的销售渠道,需要的是更加规范的管理。

济南久好酒业有限公司董事长肖顺良:创新意味变化,目前酒业的渠道在变,电视购物、直销受到青睐;创新意味新名词,大数据、互联网、电商、注册制、微信、众筹、去中心化、碎片化、物流等给营销带来了新思维,电商不仅仅是在网上卖东西那么简单,它需要的是一个相关联的系统思维。我认为,势,就是无中生有,互相捧场,把每一个品牌捧红,顺应顿悟的正能量;道,就是生产、流程、标准;其后再是落地执行。

四川省百年盛世实业有限公司董事长易宏先生:“百年盛世”品牌做了八、九年,我一直在反省,做事要更加专业、专心、专注;关注大的政治经济环境,与时俱进,跨界整合,互联网大数据时代要“传统+创

新+自身特点”;茅台酒“八个营销”中,我们还要加强服务营销,光大茅台酒文化和做好我们自身品牌文化;朋友多,路好走,希望技开公司进一步亲商、安商、助商、扶商。

杭州广基贸易有限公司董事长夏日东先生:新常态、新机遇、新梦想,首先要顺应发展,顺应市场,技开公司人才济济,蓬勃向上,这样的氛围让我信心十足;这次会议流程、组织、团队面貌、宣传片做得非常好;技开公司2014年生产、销售贴近市场,以市场定生产,希望今年延续好的做法;今年我们保证不掉队,顺利完成任务。

南京凯彬酒业有限公司董事长姜有能先生:我刚才听到了所有在座各位顾问委员好的建议,大家发自肺腑说了自己的想法,2015新机会已经在面前展开,作为自家人,我愿与茅台技开公司共同成长。

天朝上品酒业(贵州)有限公司总经理黄永毅先生:现在有很多商家跟踪柔和酱香,高价位产品不好卖时,柔和酱香有很大的机会。天朝上品一直没有停止建设品牌高度,一个企业没有太多选择,自己认为成功就一定成功。

道和酒业侯志坚先生:消费者认可才能称得上是品牌,要让消费者得到实惠。道和是站在茅台肩上获得了收益,我们拥有茅台保护知识产权的一系列做法,谢谢大家共同营造了一个好的品牌氛围。当前,市场竞争激烈,我们大家要抓住时机,进一步提升管理效率,让策略落地。希望在品牌创新上得到技开公司支持帮助,今年,我们将尝试新的营销方式,如跨界营销、杠杆撬动等,期望通过创新营销再创佳绩。

义乌影响力酒业有限公司董事长王英海先生:技开公司团队蒸蒸日上,开会有规范,管理体系非常到位。感谢技开公司给我的荣誉,我深感担子沉重。我做酒20多年,一路走来,一路调整,要有信心,顺势而为,顺势而为。这是一个变化的世界,唯一不变的就是变。酒业调整,但是消费群体没有减少,要调整业务员心态,要走到县镇去;当前,同质化产品过剩,要想办法在电子商务有一席之地。我看好茅台集团电子商务公司,茅台集团庞大成熟的传统渠道与自身运营的茅台商城结合,更有信誉、便捷和物流等优势。

最后李明灿董事长总结说:此次会议主题是新常态、新机遇、新梦想,我们要适应新常态,不能束手无策;危机就是商机,要迎难而上,用正能量鼓舞我们努力实现新梦想。因共同或相似的亲情、友情、事业、经历、爱好、梦想等纽带而联结或聚合在一起的人们,我称之为自家人。茅台技开公司的自家人文化提倡我们大家真正做成一家人,商家、厂家一家人。以后要邀请厂里部门人员列席我们创新营销顾问委员会会议,听听大家想法,把服务、协调工作落到实处,服务好前线打仗的经销商们。我们将进一步做好品牌、渠道、队伍建设,实施1、2、3战略,即我们一起共同打造三个全国性品牌、两个区域性品牌、三个省级品牌,让我们共同努力共创技开新梦想。



● 与会嘉宾、公司领导与晚会演员合影留念



● 茅台集团副总经理、总工程师吕云怀(右二)颁发突出贡献奖



● 茅台集团总经理助理、茅台技开公司董事长李明灿(右三)颁发年度个人特别奖



● 茅台技开公司副总经理屈午(左二)颁发茅台醇区域市场最具潜力经销商奖



● 茅台技开公司副总经理陈华明(左三)颁发茅台醇区域市场先进经销商奖



● 茅台技开公司副总经理杨盛勇(左二)颁发茅台醇区域市场优秀经销商奖



● 茅台技开公司党委书记王俊(左二)颁发先进销售奖



● 仁怀市副市长喻阳洪(右一)颁发优秀营销奖



● 茅台集团总经理助理、茅台技开公司董事长李明灿(右七)颁发茅台技开公司第二届创新营销顾问委员会委员聘书



● 茅台集团总经理助理、茅台技开公司董事长李明灿(右五)颁发茅台技开公司第二届创新营销顾问委员会委员聘书



● 仁怀市副市长喻阳洪(右二)为茅台技开公司经销商颁发仁怀市荣誉市民证书



● 文艺汇演