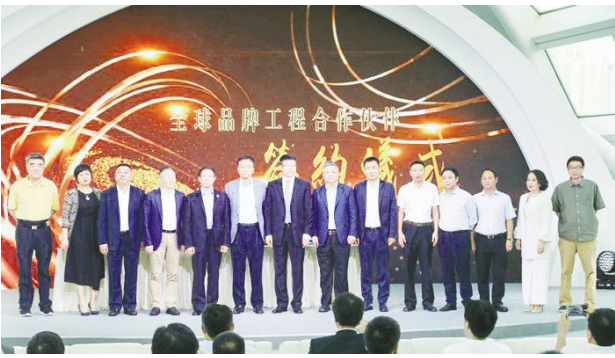


中国的 世界的 全球品牌工程之中国白酒文化高峰论坛在京举办



■ 刘保健

日前,由凤凰卫视和中国酒业协会联合举办的“全球品牌工程之中国白酒文化高峰论坛”在京召开。本次论坛以助力中国的白酒企业塑造全球品牌,推动中国白酒企业的业务全球化为宗旨,吸引了来自白酒企业、驻华使馆、行业协会、专家学者、媒体等近百名嘉宾出席。

凤凰卫视执行副总裁何大光、中国酒业协会副理事长兼秘书长宋书玉出席本届论坛并致辞,凤凰卫视、中国酒业协会有关领导及多国驻华使馆官员出席本次活动。

白酒是华夏五千年传统文化积淀的宝贵财富。中国白酒的故事,是中国文化的故事,也是中国人情感的故事,传播好中国白酒的故事,也是向世界讲好中国文化的故事。

凤凰卫视作为华文媒体,有责任,也有义务,整合多种国际传播资源,用世界语言讲好中国白酒的文化故事,传播好中国白酒企业

的工匠精神,为西方观众打开了解和认识中国白酒文化的大门,彰显凤凰卫视的媒体价值。

凤凰卫视执行副总裁何大光发表致辞。他指出,创办22年,凤凰卫视已成为涵盖多元化业务的国际化全媒体集团。今天,在凤凰中心举办的中国白酒文化高峰论坛,就是为搭建一个助力白酒企业品牌全球化的服务平台,共同为中国白酒企业提供多元的全球化服务,助力中国的白酒企业塑造全球品牌,并通过品牌的全球化进一步推动业务全球化发展,让中国白酒企业的全球化之路行稳致远。中国酒业协会副理事长兼秘书长宋书玉发表致辞。他指出,经过改革开放四十年的发展,我国社会经济发展取得了巨大的成就,中国白酒产业的发展就是其中一个典型的样本和缩影。中国名酒不断崛起并快步走向世界,向世界展示中国智慧酿造的魅力,绽放着独特的酒香神韵。

在论坛环节,北京工商大学校长、中国工

程院院士孙宝国、《中国青年报》原总编辑陈小川、凤凰卫视主持人、著名文化学者王鲁湘、江南大学副校长徐岩参与论坛对话,共同探讨了中国白酒行业的发展现状与品牌全球化之路。

与会嘉宾一致认为,中国白酒企业应该借助凤凰卫视的国际化平台,向世界讲好中国白酒的文化故事,传播好中国白酒企业的创新精神,提升中国白酒的品牌价值,合力打造中西方文化交流的“中国名片”。

论坛之后,凤凰卫视与益普索公司、中国酒业协会共同签署战略合作框架协议。该协议旨在共同建立全球品牌工程的战略联盟,为“走出去”的中国白酒企业提供全球策略服务和全球资源服务等,助力中国白酒企业业务的全球化布局。

现场嘉宾还饶有兴致地观赏了中国白酒鸡尾酒的表现。在现场,白酒企业嘉宾与驻华使馆官员进行了深度的互动和交流,就中国白酒行业在东道国的贸易投资发展分享了经

验。

凤凰卫视副总裁夏洪波在论坛现场表示,中国白酒文化高峰论坛是凤凰卫视全球品牌工程组织的首次行业论坛,论坛就是为中国白酒行业“走出去”搭建沟通与交流平台,实现白酒行业的“抱团出海”。

8月1日,凤凰卫视全球品牌工程首批合作伙伴已经集体亮相凤凰卫视中文台、资讯台、欧洲台及美洲台。未来,我们还将根据企业品牌全球化和业务全球化的需求,不断丰富全球服务项目,助力更多的中国企业“走出去”走得更远、更稳。

植根香港,服务全球华人,凤凰卫视全球品牌工程是由凤凰卫视发起,联合商务部、发改委、外交部等政府机构,以及联合国开发计划署、联合国教科文组织等国际机构,与全球权威媒体、专业品牌机构紧密结合,旨在实现中国企业品牌全球化的战略联盟,真正助力企业整合全球资源,拓展全球市场,成就世界品牌。

西凤酒坚定“四个始终战略”再出发 旗帜西凤酒珍藏版上市一周年庆典召开

■ 杨孟涵

日前,旗帜西凤酒珍藏版上市一周年庆典在西安盛大举行,陕西西凤酒厂集团有限公司党委书记、董事长、陕西西凤酒股份有限公司总经理秦本平,陕西西凤酒股份有限公司副总经理、陕西西凤酒营销有限公司董事长周艳花,陕西西凤酒营销有限公司总经理任伟俊,陕西西凤酒营销有限公司常务副总经理闫红斌,陕西西凤酒营销有限公司陕西战区总指挥邵永峰,海纳机构总经理吕咸逊,和君咨询总经理林枫及旗帜西凤酒经销商和媒体代表共计300人出席庆典活动。

旗帜西凤酒 成西凤百亿征程重要力量

这次会议,是继秦本平董事长在年初经销商会上提及的西凤酒要坚定文化自信、品牌自信、品类自信和发展自信“四大自信”的战略继续深化提升。秦本平将2018定义为西凤的“改革推进年”。这一年西凤要快跑,而加速的秘诀就在于实质性地推进改革,理顺结构、增强活力、提高动力。在产品端,秦本平提到,要加强核心产品的引领和带动作用。

庆典上,周艳花首先对旗帜西凤酒珍藏版这一一年来的稳健发展表示肯定,同时她还表示,打造一个成功的产品不是一朝一夕就能够完成的,西凤酒公司必须脚踏实地,持之以恒的不断坚持和努力,要牢牢把握“四个始终”,确保旗帜西凤酒成为实现西凤酒公司全国化扩张,踏上百亿征程的重要力量。

会上,周艳花首度披露“四个始终”战略,其一,始终坚定旗帜西凤酒的核心战略地位不动摇;其二,始终保持产品高端的品质不松懈;其三,始终聚焦品牌形象不改变;其四,始终强化销售管理不放松。

任伟俊在会上谈到,旗帜西凤酒自2014年诞生就确立了核心战略产品的地位,旗帜西凤酒珍藏版上市一年来,目前仍然是产品的初级阶段,先把能够做到的事情先去做好,比如品鉴活动、宴席活动、公关关系维护好,再去谈如何把这个工作做得更精致。

任伟俊表示,过去一年来,在营销动作上,旗帜西凤酒珍藏版在持续发力营销,推动精准的圈层营销,我们构建出旗帜西凤酒消费群体;中产阶级白领,比较喜欢运动,西凤酒频频成为国内马拉松等一系列体育赛事的赞助商就是我们发力圈层营销的一大亮点动作。

旗帜西凤酒 发展步伐坚定而稳健

任伟俊对旗帜西凤酒的未来很有信心,他谈到,西凤在未来对于旗帜西凤酒的投入肯定是持续不断加大的。但是我们务必要有



耐心,不要去寄希望于弯道超车,不要寄希望于能用一年走过别人十年的路。我们更应该脚踏实地,更应该一步一步地去做好一些应该做的事情。时机合适再去提升。

闫红斌在庆典致辞中表示,旗帜就是方向,旗帜就是引领,“国脉凤香·荣耀中国”。旗帜西凤酒是代表西凤酒悠久历史文化、代表西凤酒四大名酒地位、代表西凤酒独特香型特征、代表西凤酒无上荣誉的形象产品;旗帜西凤酒是西凤酒唯一的一款53度产品,我们旨在通过旗帜西凤酒在中国白酒行业次高端的布局来引领西凤酒发展,实现百亿西凤,重回中国名酒第一阵营,树立西凤酒新时代的

旗帜。

邵永峰在会上回顾了旗帜西凤酒上市以来一年市场基础工作,梳理了一年的事件营销动作,对下一步市场运营做了规划。他谈到,未来,将消化旗帜西凤省内空白市场,增加核心终端网点、培养核心消费群体,拓展团购渠道,继续开展事件营销活动,扩大影响力,提升品牌形象。

会上,海纳机构总经理吕咸逊在现场谈到,旗帜西凤酒在有市场,有品牌的良好基础之下,关键在行动,需要加大品牌营销来实现国脉凤香,荣耀中国的历史使命。

和君咨询林枫在会上对西凤酒新营销以



及数字化转型做了深刻分析,数字化转型是西凤酒在未来竞争当中非常重要,注重数字化营销提高西凤酒品牌及产品宣传推广的精准度。

最后,周艳花谈到,目前西凤公司的竞争优势明显、发展潜力巨大,战略途径清晰、目标坚定,有必胜的决心和信心,西凤公司希望与在座所有经销商共同携手、树立旗帜、引领方向、确定核心、聚焦品牌、齐心协力,把旗帜西凤酒打造成为引领凤香型白酒变革创新的旗帜,推动西凤快速发展的动力之旗,实现西凤品牌伟大复兴的力量之旗,开创西凤全新的辉煌时代。

酒业周报

五粮液 2018 年上半年 预计营收约 212 亿

日前,宜宾五粮液(000858)股份有限公司发布《关于2018年上半年主要经营指标的公告》称,2018年上半年,公司预计实现营业收入约212亿元,同比增长36%左右;预计实现利润总额约97亿元,同比增长39%左右。

泸州老窖入选第一批国家级 消费品标准化试点项目

近日,国家标准委公布了2017-2018年首批消费品标准化示范基地试点项目名单,泸州老窖股份有限公司等29家企事业单位榜上有名。同时,泸州老窖也成为获评国家级消费品标准化试点项目的唯一一家省内企业。

汾酒华东战略规划发布

8月14日,“用非常之力 守恒久之功”汾酒华东市场战略规划发布暨浙江汾酒运营平台启动会在杭州举行。

会上,李俊披露了汾酒华东市场阶段目标:局部形成品牌主导优势,样板市场占有率进入当地前五,核心样板市场进入前三,与此同时通过多元模式创新的探索实践,形成适合华东市场发展的汾酒模式,在此基础上打造2-3个亿元级、5-10个5000万级、20-30个1000万级地级市场,并完成县级市场全覆盖,2020年实现新一轮增长目标。

舍得酒业举办 战略合作伙伴研讨会

日前,舍得酒业战略合作伙伴研讨会在舍得酒业北京总部举行,本次会议承接了前不久闭门营销管理研讨会的核心精神。

会议提出,2018年,舍得酒业面临的主要矛盾是:在发展的道路上解决好短期利益和中长期利益之间的矛盾。并提出了从营销工作七个方面提出了系统化解决方案。

酒鬼酒亿元资金消失案获赔偿

8月13日,酒鬼酒供销有限责任公司就亿元资金消失案收到湘西土家族苗族自治州中级人民法院下发判决书,判决书判决被告中国农业银行股份有限公司杭州华丰路支行在本判决生效之日起十五日内支付原告酒鬼酒供销有限责任公司人民币5933.666624万元及与被告寿满江、陈沛铭、唐红星、罗光、郭贤斌连带承担利息损失;案件受理费504186.65元,由被告中国农业银行股份有限公司杭州华丰路支行承担450000元,原告酒鬼酒供销有限责任公司承担54186.65元。

张裕葡萄酒小镇开园

8月12日,由烟台市旅游发展委员会主办,张裕集团承办的“聚焦大文旅 慢游新张裕”烟台“2018国际海岸生活节”张裕文旅主题活动暨张裕葡萄酒小镇开园典礼,在张裕丁洛特酒庄举行。

上海交大和阿德莱德大学 将联合培养葡萄酒研究生

从明年起,上海交大和澳大利亚阿德莱德大学这两所大学将开始实施葡萄栽培与葡萄酒学方向的双硕士学位教学项目。两校新推出的上述两年半课程将从2019年开始,其中学生的第一年将在上海交大度过,然后在阿德莱德大学学习一年,最后半年将在中国国内的葡萄酒酿造厂或葡萄园实习,并在这两所大学教职人员的指导下完成一项研究项目。

(综合)

中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定:在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。凡有意承担设立“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808

实现线上线下融合

找链酒科技

链酒
股票代码:8338713.00

区域代理商招募中

联系人:邢先生
联系电话:13241123699
企业电话:400-6368-919
邮箱:nayaleng@tianjutech.com
北京市中关村科技园科创六街1号

佳池股份
GARTCHEE
中国白兰地文化推动者

股份代码:880051
www.gartchee.com

免费400服务热线
400-090-8939