

仰韶酒业 “百万代驾”大型公益活动南阳启动

■ 陈振翔

在交通安全意识日益增强的今天,“开车不喝酒 喝酒不开车”渐渐成为越来越多人的共识。然而在现实生活中,仍难免遇到喝酒与开车的矛盾,如何才能破解喝酒免费找代驾的难题,河南仰韶酒业为一千多万南阳人送上了“平安福”。

日前,由仰韶酒业推出的“和谐河南·平安南阳——百万代驾大型公益活动”正式启动。中共河南省委原副书记郑增茂,中共河南省委组织部原常务副部长王忠厚,河南省商务厅原厅长侯国富,河南省供销社社原主任孟少辉,河南省职业技术学院原党委书记杨寿亭,中国酒业协会副理事长刘秀华,仰韶酒业党委书记、仰韶酒业董事长侯建光,仰韶营销公司总经理卫凯等出席活动。

中国传统佳节中秋将至,接下来又是“十一”长假,每年“中秋、十一”都是亲朋好友聚会饮酒的一个高峰期,也是酒后驾驶交通事故的高发期。此时,仰韶酒业有限公司投入100万元,启动“百万代驾大型公益活动”,消费者凭所饮用的彩陶坊酒瓶身上的二维码,可以免费享受代驾服务,每瓶酒可使用三个代驾名额。此次活动的开展,具有深远的社会意义,为打造平安南阳的工作发挥积极作用。

仰韶酒业董事长侯建光表示,十年来,仰韶彩陶坊酒工艺技术不断提升,产品质量不断优化,我们研发的“中华陶融香”已经成为豫酒风格的典型代表,扛起了“代言豫酒,推介豫酒”的大旗。南阳市场作为“2018 仰韶再出发”重点关注与培育的根据地市场,战略市场之一,我们“坚持彩陶坊在企业的战略地位不动摇”、“坚持以消费者为导向,以渠道经营者为核心”两项原则,进行科学筹划、重点运作,为南阳经济社会发展贡献力量。



当天,仰韶酒业还在南阳市举行了“豫酒振兴,携手共赢——仰韶彩陶坊南阳中秋厂商联谊会”,来自南阳及周边县市地区的千余名酒商汇聚一堂,品美酒、享美食、观演出,并现场订货,场面火爆。在彩陶坊登陆南阳的数年中,为河南西南门注入了一股古老而又创新的力量,有力的引领着豫鄂陕三省交界地带的饮酒风尚。



卫凯告诉记者,南阳有着2000多年的建城历史,在河南省18个省辖市中面积最大、人口最多,白酒市场潜力巨大。未来,仰韶将深耕南阳市场,着力打造彩陶坊超级大单品。布局规划中,仰韶将围绕市场聚焦、品牌升级、产品完善、模式创新、消费拉动、加强势能、精准营销、公益活动八个方面深耕南阳市场。

河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉

表示,今天仰韶酒业与南阳市有影响力的代驾公司进行签约,启动“你喝酒,我代驾”公益活动,为喝酒后不能开车的朋友提供免费的代驾服务,是切实解决道路交通安全隐患的公益之举,体现了仰韶高度的社会责任感。相信,通过开展本次活动的开展,在减少酒驾行为的同时也有助于提升公民的整体素养,为打造平安南阳、构建和谐社会作出积极的贡献。

“道地好粮”喜获丰收 五粮液酿酒专用粮全面验收入库

■ 冉帅

又到一年秋收时,近段时间,继川北小麦基地开仓收粮后,五粮液川南核心专用粮基地的粮食也全面进入收储阶段。

作为江安县观音岩农机农艺专业合作社的负责人,汤吉琼今年与五粮液有机农业公司签订了专用水稻订单1300余亩,一大早,她就在专合社收粮点安排将稻谷装上五粮液的专用粮运输车。年初,汤吉琼的专合社免费领到了公司发放的专用水稻种子,在公司技术团队的指导下,经过精心耕作,1300亩水稻生产出近650多吨优质稻谷,在为五粮液提供优质原粮的同时,专合社也获得了良好收益,预计可

收入约200万元,较常规种粮增收20%以上。

今年2月以来,五粮液有机农业公司为宜宾2万余户种植户免费提供了价值500余万元的专用粮种。通过前期测产测质,预计基地今年可为五粮液提供优质高粱2.2万吨,水稻3.4万吨,玉米0.2万吨,满足核心酿酒车间用量需求,也切实助力宜宾专用粮基地农户增产增收。

“有增益,可持续”订单农业模式,培育适度规模化经营主体

“有增益,可持续”的订单农业模式是五粮液专用粮基地实现农户、企业、政府共赢局面的关键。五粮液有机农业公司通过对国内订单农业实施情况进行分析,发现传统订



单农业模式与之相匹配的激励作用存在缺位,无法实现对农户的有效激励。因此,公司制定并实施了以“保底收购价”为基础,规模考评、绩效考评为辅助的利益反馈体系,并实行基地种植户评级定级制度,构建了与基地种植户兼顾近、中、远期利益的良好利益连接机制。

智能冷仓、科学储粮,解决专用粮一季储存,全年使用的矛盾

五粮液采用了“跑窖循环、蓄糟发酵”的

独特工艺,除夏休一个月外,生产需连续用粮。为保障专用粮品质,以智能、低温为标准,五粮液农业公司与专业粮库签订代储协议,最大限度地保证专用粮的天然粮香,有效支撑酿酒生产所需。

当天,满载汤吉琼所在专合社基地稻谷的粮车在江安县苗儿垭粮库卸粮入仓。拿着五粮液有机农业公司开具的专用粮结费明细单,汤吉琼喜上眉梢,她满怀信心地计划把明年专合社的种植规模再扩一倍,让更多乡亲们受益

河南省召开白酒业转型营销工作座谈会

何做好中秋、春节期间白酒销售旺季的市场营销和宣传工作,刘满仓同志提出了三点建议。

一是开拓市场。刘满仓说,今天的座谈会是贯彻落实陈润儿省长在全省白酒业转型发展推进工作会议上的讲话精神,每个酒企要建立适合自己的新型的营销模式,创新营销机制,抓住中秋、春节等主要节庆活动,搞好营销工作;关注营销队伍建议。一流人才创一流的业绩,一流的业绩需要高素质的人才,需要有朝气、有活力,在营销工作敢创新、敢拼搏的人才团队;建立新型的厂商关系,营造和谐有序的营商环境。酒企要善待经销商,让经销商有利可图,重承诺,守信

用;要抓住机遇,精心组织有影响、有效果的商务活动;有选择地参加全国、省及地区的重大商务活动,提升豫酒品牌的知名度、美誉度和影响力;做好市场信息的采集、分析、研判工作,关注市场变化,掌握市场动态,更好地指导企业的市场营销工作。

二是有力推介。刘满仓建议,每个豫酒企业首先要抓住中央、省、市主流媒体,用好主流媒体,用好专业媒体、互联网媒体、户外广告,使豫酒形象宣传铺天盖地,随处可见;同时,要策划一些新颖、有穿透力的活动,讲好豫酒故事,提升豫酒的文化内涵和品牌张力。

三是提升本领。刘满仓建议,豫酒企业

要刻苦学习,了解市场,知彼知己,百战不怠;培养沟通能力。沟通从心开始,学会沟通,善于沟通,会沟通,要让消费者了解、认识,爱喝豫酒;营销工作要有激情、执著。干营销工作,要有事业心,要有精气神儿;豫酒企业之间要互相学习,取长补短,对外要抱团发展。

刘满仓同志希望,广大经销商要从河南经济发展的大局出发,以河南经济振兴为己任,从长计议,八仙过海,各显神通,卖好豫酒;希望豫酒企业要抓住豫酒转型的浓厚氛围,抓住难得的发展契机,抓住中秋、双节的销售旺季,看准、能拼,让豫酒更加出彩中原。



■ 岳晓声

日前,河南省豫酒转型发展专项工作领导小组在郑州召开全省白酒业转型发展营销工作座谈会,河南省豫酒转型发展专项工作领导小组组长、河南省人大常委会原副主任刘满仓出席座谈会,并作了总结讲话。

会议传达了8月21日《全省白酒业转型发展工作推进会会议纪要》,赊店、仰韶、宋河、五谷春、杜康“五朵金花酒企”,寿酒集团、宝丰、皇沟、张弓、贾湖“五朵银花酒企”,酒客来、酒便利、政大商贸、中州皇冠、金辉酒业等商贸企业,河南日报报业集团、河南广播电视台、河南省财政厅、省工业和信息化委员会、省商务厅、省食品药品监督管理局负责同志先后发言,介绍了2018年上半年在豫酒转型营销和宣传推介方面所做的工作、取得的成绩,对做好中秋、春节期间的市场营销和宣传推介工作,提出了意见和建议。

河南省豫酒转型发展专项工作领导小组组长、河南省人大常委会原副主任刘满仓听了大家的发言后,作了总结讲话。针对如

实现线上线下融合

找链酒科技

链酒 GARTCHEE 股票代码:838713.OC

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@lianjutech.com 北京市中关村科技园科创大街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

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

杏花村酒营业收入 同比增长 444.01%

日前,汾酒集团酒业发展区公司在太原召开了2018年杏花村酒专卖店专题会暨新品发布会。

在会上,发展区公司党委常务副书记、总经理宋青年公布了杏花村酒的业绩:营业收入同比增长444.01%,原酒产量同比增长35.08%、成品酒产量同比增长357.99%。发展区公司销售公司总经理张玉峰告诉记者,“杏花村正迎来历史上最好发展水平”!

(综合)