

河套酒业:淡雅河套第三届合伙人大会成功召开

■ 吕俊岐

日前,河套酒业淡雅河套第三届合伙人大会在江苏淮安市中洋金砖酒店成功召开。河套酒业集团总经理、销售总公司总经理吴永东等领导出席,来自全国各地的经销商、公司相关部门、驻外机构负责人参加会议。会议由销售总公司副总经理刘巨才主持。

以“七个推进”为主导 打造淡雅河套大单品

河套酒业集团总经理、销售总公司总经理吴永东在会上对 2019 年淡雅河套的重点工作提出了“七个推进”营销工作原则:即推进经营目标的落地与实现、推进核心产品聚焦工作、推进营销模式转变、推进核心区渠道下沉、推进流程优化与效率提升、推进品牌宣传建设、推进团队建设,提升团队士气。

吴永东表示,河套酒业仍将一如既往地 把淡雅河套作为公司产品序列中的重要一员,毫不动摇、持续发力地运作并重点打造。公司对各位合伙人的支持协助只会强不会弱;要把淡雅河套合伙人模式打造成一个卓越的合作范式;要管理好淡雅河套的市场秩序,维护好大家的整体利益,推进营销市场的良性发展;要切实掌握好淡雅河套与河套王的关系,公司坚持河套王的主体地位不动摇,淡雅河套作为重点打造的大单品进行运作,河套王从高端引领品牌,其他产品补充中低端市场空档,达到互相促进,而不能有所偏废。

2019 年,只要我们团结一致,统一思想,保持定力,扎实工作,积极作为,就一定会使淡雅河套合伙人模式能够为河套酒业今后运营大单品走出一条开创之路来。

“1234”策略 为淡雅河套发展保驾护航

销售公司副总经理吕敬泽在会上对淡雅河套 2018 年工作总结进行了总结,并对 2019 年营销规划进行了部署。2019 年总体围绕“1234”策略开展淡雅河套运营工作,即“一



个坚定,二大保障、三项优化、四重加强”。“一个坚定”就是将淡雅河套打造成为战略大单品的坚定信心不动摇;“二大保障”就是产品品质保障和经销商利润保障;“三项优化”就是经销商结构优化,产品线优化,费用投入模式优化;“四重加强”就是强产品动销(核心店)、加强消费者培育、加强品牌氛围建设,加强市场秩序管理。“1234”策略体现了公司做好淡雅河套基础工作谋划长远发展,坚定不移培育淡雅河套战略大单品的目标及决心。会上,宣布了淡雅河套 2018 年分红方案,宣读了 2019 年淡雅河套合伙人章程及 2019 年合伙人首单占比,举行了 2019 年第三届淡雅河套合伙人签约仪式。

会上对 2019 年淡雅河套营销规划进行了讨论,会议气氛热烈、参会合伙人积极建言献策,从具体工作实际出发,围绕销售渠道、包装等方面提出了很多可行的意见和建议。吴永东总经理对大家提出的建议和意见一一进行了解答。

会上,对 2018 年淡雅河套优秀合伙人进行了表彰,奖项包括精诚合作奖、模式创新奖、销售贡献奖等。

2018 年度淡雅河套优秀合伙人代表江苏诚蒙海贸易有限公司总经理浦宝荣在会上发表了获奖感言,表示作为河套酒业的经销商,为了我们共同事业的兴旺发展,每一位合伙人都一定会为河套酒业这座高楼大厦添砖



加瓦,都一定会和河套酒业一起合力奔腾,驰骋万里!

风劲扬帆正当时,凝心聚力谱新篇。自从 2016 年 12 月 15 日,“淡雅河套”第一届合伙人大会成立,标志着中国白酒合伙新模式正式形成,开启了行业内厂商和商商合作新模式的先河。几年来,淡雅河套作为河套酒业的战略大单品,经过全体经销商的共同努力拼搏,建立起了巩固的根据地市场并不断增长,为今后市场的发展壮大奠定了基础。我们有理由相信,2019 年,有全体淡雅河套合伙人的团结一致、携手共进、不断开拓,淡雅河套必将在全国白酒市场上谱写出新的篇章。

杜康黄帝故里拜祖大典供奉用酒灌装仪式举行

■ 陈振翔

日前,酒祖杜康小封坛·己亥年黄帝故里拜祖大典灌装仪式在郑州美盛喜来登酒店举行。河南省白酒业转型发展专项工作领导小组成员、河南省商务厅副厅长李若鹏,河南省白酒业转型升级领导小组成员、河南省工信厅食办主任许新,河南省黄帝故里拜祖大典协调领导小组办公室副主任张晓斌,黄帝故里拜祖大典办公室副主任徐堂,黄帝故里拜祖大典办公室对外合作组组长任峰、丁明星,河南省酒业协会会长熊玉亮,洛阳杜康控股销售公司总经理柳向阳等出席仪式。

杜康控股销售公司总经理柳向阳在欢迎辞中表示,始于 2002 年的黄帝故里拜祖大典,以寻根拜祖为核心主题,一年一度在黄帝故里新郑举办,这是河南人的骄傲。酒祖杜康不仅是最能代表河南美酒的新名片,还是华夏酿酒鼻祖、中华美酒之源,也是中华酒文化的代名词,与人文始祖黄帝的身份地位相互匹配;另一方面,由杜康始创秫酒而得名的杜康酒,不仅源于 5000 年前的黄帝时期,而且诞生之时就作为贡品进献黄帝饮用,5000 年后,我



们再以酒祖杜康美酒供奉人文始祖黄帝,是古与今,天与地的完美结合。

李若鹏表示,代表省白酒业转型发展专项工作领导小组向酒祖杜康入选黄帝故里拜祖大典供奉用酒表示祝贺,她表示,无论是从历史的传承,还是在现代豫酒酒企中的地位,酒祖杜康都与黄帝故里拜祖大典供奉用酒的入选条件和文化诉求十分契合。

张晓斌表示,五千年华夏文明发源于河南,而酒文化也是河南优秀传统文化的重要组成部分。杜康是华夏酿酒始祖,距今已有 5000 多年的历史,在悠久的中原文化中占据

着重要的位置,而中国酒文化更是以杜康为代表,传承至今,形成丰富多彩的杜康文化。此次酒祖杜康小封坛入选供奉用酒,也体现了杜康控股强烈的社会责任感和民族文化情怀,衷心希望杜康控股以此为契机,将杜康这一历史品牌推上一个新的高度。

据悉,本届黄帝故里拜祖大典供奉用酒酒祖杜康小封坛被誉为高端豫酒典范,酿酒用水全部取自玄武古泉,以桑泥古窖、古法工艺酿制,并在地下窖藏至少坛藏五年之久,成就了其丝毫不逊色于国内一线白酒的卓绝品质,代表了当前杜康酒以及河南白酒



的最高贵品质。以最好的酒,配上最高规格的礼仪,祭拜人文始祖,酒祖杜康小封坛,实至名归。活动现场,黄帝故里拜祖大典办公室副主任徐堂向洛阳杜康控股销售公司总经理柳向阳颁发了己亥年黄帝故里拜祖大典供奉用酒证书。

仪式现场,嘉宾们将酒祖杜康小封坛美酒注入 9 只青铜龙耳虎足方壶之中。据了解,这些青铜龙耳虎足方壶简称龙樽,是黄帝故里拜祖大典盛放供奉用酒的专用酒器,龙樽中的杜康佳酿在 4 月 7 日的拜祖大典上香飘黄帝故里。

传承古法酿造技艺 苏州同里红夺得两项国家级大奖

■ 李玉友

在第十三届中国国际酒业博览会在四川省泸州举行的 2018 年度酒类新品发布盛典上,来自江苏苏州同里红酿酒股份有限公司生产的同意酒在中国酒业协会最高奖“青酌

奖”评选中,获得“2018 年度‘青酌奖’酒类新品(黄酒类)”称号,大厨师料酒获得“酿造料酒金奖”称号。

据介绍,中国国际酒业博览会是经国家商务部批准举办的唯一国际酒类专业展览会,自 2007 年起已经成功举办过十三届。“青酌奖”是中国酒业协会最高奖。“青酌奖”评选已举办多届,给酒类新品提供了集中展示评比的舞台,成为引领全国酒品创新发展的“风向标”。

出席新品发布盛典并登台领奖的苏州同里红酿酒股份有限公司总经理乐军在接受华夏酒报记者采访时表示,同里红酿酒股份能够一次性在全国权威性大赛中夺得两项国家级大奖实属不易,充分反映出社会各界及消费者对同里红产品质量的认可。既是一种荣誉也是一种责任。我们应当加倍努力,不负期望。

据介绍,同意酒采用云贵的优质薏米和太湖精白糯米为原料并采取 55%和 45%进

行黄金配比,传承古法酿造技艺,酒色澄清透明,香气幽雅细腻。这款酒还含有多种维生素和人体必需的氨基酸,不仅在网投票中获得年轻消费者的喜爱,在专家品评环节也获得高分,因此能在众多的黄酒新产品中脱颖而出。

大厨师料酒从踏曲到糯米酿酒,每一道工序都是匠心运作,原香本味,色如琥珀,香气浓醇,酒体丰满,因此在“酒博会”首届料酒评价活动中获得了金奖。

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

联系人:邢先生
联系电话:13241123699
企业电话:400-6368-919
邮箱:nayafeng@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

成都一加一文化传媒有限责任公司
028-87369123
业务邮箱:3086645109@qq.com

酒业周报 |

华致酒行一季度净利润 预增 41%至 47%

日前,华致酒行发布业绩预告,公司预计 2019 年 1-3 月归属上市公司股东的净利润 8600.00 万至 9000.00 万,同比变动 40.77%至 47.32%,零售行业平均净利润增长率为 97.69%。

公司基于以下原因作出上述预测:1.公司加强了精细化营销,华致酒行、华致酒库以及终端网点的单店销售额大幅提升;2.春节旺季备货计划得当,公司畅销产品茅台、五粮液等因存货充足,销售收入大幅增长;3.公司毛利率较高的主销产品如飞天茅台、贵州茅台酒(金)、荷花酒等,随着销售收入的增长,其利润贡献也大幅增长。

习酒一季度 营收增长 42%

习酒一季度习酒收入增长 42%,已完成全年目标的 31%。习酒将 2019 年的目标定为增长 34%,实现 76 亿元的营收,据测算,第一个季度习酒公司完成了 23.56 亿元的营收。值得注意的是,习酒省外业务收入增长 70%,占比达到六成以上,全国性知名品牌格局初步形成。

景芝酒业第一季度销售 收入同比增长 109%

近日,景芝酒业在齐鲁酒地召开创新营销推进会。大会透露,景芝酒业一季度销售收入同比增长 109%,其中景阳春同比增长 96%,一品景芝同比增长 325%。

刘全平表示,厂商共赢发展是景芝一贯追求的目标,景芝开展的系列新营销策略,目的是构筑市场新竞争力,让合作伙伴从原来的“普通马路”升级到“高速公路”。关于数字化赋能经销商,景芝酒业将做好三项举措:一是战线前移帮助合作伙伴提升市场终端掌控能力;二是通过金融赋能提升合作伙伴市场运营能力;三是扎实推进厂商“利益共同体”建设。

金种子酒权益变动

日前,金种子酒发布《金种子酒权益变动提示性公告》,公告显示:经中国证监会核准,公司于 2019 年 3 月向 3 名特定对象非公开发行人民币普通股 102,021,822 股,2019 年 4 月 4 日,公司在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司完成了本次非公开发行新股上市的登记工作,本次非公开发行新股上市后,公司总股本由发行前的 555,775,002 股增加至发行后的 657,796,824 股。

信息还披露:安徽金种子集团有限公司持股数量不变,仍为 178,257,084 股,但持股比例由 32.07%被动下降至 27.10%。本次权益变动不会导致公司控股股东及实际控制人情况发生变化。

智利总统 拟提高酒类关税

在最近开展的“选择没有药物的生活”活动背景下,智利总统皮涅拉提到正在研究提高酒类关税,引发关注。智利 2014 年税务改革时将葡萄酒和啤酒从价税从 15%提高到 20.5%,蒸馏酒从 27%提高至 31.5%,自 2014 年至 2018 年 8 月此类产品收税总额 8719.28 亿比索(合 13.01 亿美元)。皮涅拉此番表态恰逢税务改革讨论、寻求解除立法障碍的最重要时刻,为这轮辩论增添了佐料。对于加税,学者、律师、酒业从业者均表示不赞同,在议会则有两派不同立场

百威英博旗下韩国 OB 啤酒 未来 3 年投资 8.8 亿美元

韩国东方啤酒(OB)将在未来三年内向产品开发和基础设施投入 1 万亿韩元(8.8 亿美元),这是该公司主导国内啤酒市场计划的关键一步。该公司 4 月 5 日表示,韩国最大的酿酒商将在扩大其品牌组合,以及培育精酿啤酒市场和建设环保啤酒厂方面做出巨大贡献。这是迄今为止韩国国内酿酒商最大的投资。该公司将投资 4000 亿韩元升级其旗舰啤酒品牌 Cass,称其将专注于改善其销售和营销策略。(综合)