



●宣誓出征“十四五”

■ 本报记者 何沙洲

12月29日,江苏今世缘酒业在南京隆重举行2021发展大会。会议以“发展高质量,酒缘新跨越”为主题,总结“十三五”收获体会,共商“十四五”规划蓝图,明确目标,增进合作,以更加积极进取的状态开启新的跨越。

公司党委书记、董事长周素明作大会报告,党委副书记、副董事长、总经理顾祥悦主持会议,副总经理胡跃吾解读2021年今世缘营销规划。公司领导班子成员,各部门、营销大区负责人,来自全国各地的经销商、供应商、投资者、文旅电商等合作伙伴以及新闻媒体代表参加会议。

## 回眸“十三五”: 今世缘交出一份高质量发展的答卷

“十三五”时期是我国全面建成小康社会的决胜阶段,也是白酒行业因“三公”消费限制进入深度调整以后,呈现结构性快速复苏的重要时期。周素明在大会报告中发布企业“十三五”发展的高质量答卷:

**主要指标再创新高。**营收实现翻番,利税同步翻番,企业总资产从54亿元增长到100亿元以上;市值从168亿元增长到近期700亿元左右,顺利完成“十三五”主要目标任务。

**市场营销进中向好。**构建了“国家级平台央视与新华社为传播高地,省内及周边高速高铁为落地主体,公关事件与新媒体传播为重要补充”的融媒体传播矩阵,形成高端化、多维度、广覆盖的传播格局。出厂价100元/瓶特A类以上产品销售占比,从2015年69.5%提升至2020年90%左右。三大品牌主导产品销售占比,从2015年77.5%提升至2020年90%以上。省内市场全面深耕,终端覆盖率、市场占有率普遍提升;省外市场重点突破,销售规模增长近两倍,客户数量倍增,呈现由量变向质转变态势。

**科技创新卓有成效。**致力以科技创新赋能

传统酿造工艺,酿酒智能化走在行业前列,“固态发酵浓香型白酒酿造关键技术的研发和应用”项目获得中国酒业协会科技进步一等奖;以品类战略创新为引领,开创国缘V9清雅酱香新品类,积极参与白酒业头部竞争。

**卓越管理再上台阶。**持续深化卓越绩效管理,荣获十七届“全国质量奖”,荣膺“全国文明单位”称号,连续蝉联“中国主板上市公司价值百强”“中国上市公司最具投资价值企业金牛奖”,“世界美酒特色产区”涟水县榜上有名,入选2019年江苏省企业社会责任建设典范榜。

**厂商活力充分激发。**将营销服务的触角由厂商延伸至核心终端商,进一步充实厂商命运共同体,有力提升商家团队业务技能,有效增强市场可持续发展能力。

周素明认为,“共生,合作,包容,感恩”是缘文化的四大特征,感恩是最高境界。“十三五”期间今世缘酒业之所以能取得优异的成绩,得益于社会各界的关心支持,得益于广大合作伙伴和厂家直面挑战,心手相连,特别是经销商朋友为区域市场开拓付出不懈努力,作出巨大贡献。他分享了四点体会:发展是第一要务,市场是第一车间、创新是第一动力、党建是第一责任。

## 规划“十四五”: 今世缘谋求酒缘新跨越

在大会报告中,周素明理性研判“十四五”战略规划的发展环境,“十四五”是我国全面建设社会主义现代化国家新征程的开局起步期,从宏观看,我国经济稳中向好、长期向好的基本趋势没有改变,这为白酒行业健康发展提供了机遇保障;从中观看,白酒行业进入新的历史阶段,由规模速度型转向质量效率型,整合进程加快。未来白酒行业高质量发展将呈现行业洗牌挑战和品类创新机遇并存的窗口期。以酱酒热为代表的品类创新,将深度影响未来白酒行业的品牌竞争趋势与格局;从微观看,今世缘酒业发展态势良好,处于区域性品牌向

# 发展高质量 酒缘新跨越 ——今世缘 2021 发展大会侧记

全国化品牌蝶变布局的关键期,必须抢抓难得机遇,加快全国化布局进程。

基于对“十四五”时期是消费升级机遇期、行业分化窗口期、企业发展关键期的精辟分析,周素明定调今世缘“十四五”,科学确立战略规划的目标遵循:将深入贯彻党的十九届五中全会精神,以“发展高质量,酒缘新跨越”为追求,勠力同心,砥砺前行,力争跻身白酒行业第一方阵。

周素明要求牢牢把握“543”酒缘大业方向:一是自觉遵循创新、协调、绿色、开放、共享五大理念;二是持续深化打造品牌、以质取胜、文化营销、人才强企“四大”基础战略;三是用心谋划差异化、高端化、全国化“三化”方略。

周素明提出,“十四五”期间今世缘将采取八大关键举措,一是以文化酒,创建市场营销新模式;二是追求卓越,谋划运营管理新思路;三是以质取胜,创立产品品质新标杆;四是紧扣政策,实现资本价值新增长;五是人才强企,创新人力管理新方法;六是两化融合,构建工业互联网新平台;七是党企融合,搭建党建管理

制,增强市场运作效率。

**三是全新谋划人才结构保障。**以“十四五”战略目标为引领,梳理、明晰公司关键人才资源需求,立足长远做好队伍规划,注重量质并举,完善策略举措,建立具有企业特色、符合企业文化的人才梯队,打造公司人才新高地,深化人才强企基础战略。

**四是有序推进南厂区建设。**按照“总体规划、分步实施”原则,有序推进南厂区技改项目建设。2021年,美酒银行二期将投入使用,智能化包装物流中心将基本建成,中华缘文化中心全面启动。

**五是全面放大红色基因。**以献礼建党100周年为契机,全方位、立体化、多层次放大红色基因,涵养家国情怀;致力于党建触角的有效延伸,实现党建链条与经济链条协同运行,带动相关方心怀国家、情系百姓,在感恩社会、回报社会的实践中不忘初心、勇担使命。

## 同频共振: 2021 今世缘厂商携手再出发



●今世缘酒业党委书记、董事长周素明作大会报告



●今世缘酒业党委副书记、副董事长、总经理顾祥悦主持会议

今世缘一直倡导“商家发财,厂家发展”的合作理念,视厂商合作为弥足珍贵的缘分,希望“今世有缘,相伴永远”。会上,周素明向合作伙伴提出共享高质量发展成果的殷切期望,表态将深度构建厂商命运共同体,让厂商合作之路越走越宽。

他认为,作为相对拥有更多资源整合能力的生产厂家,未来应该有更多担当与作为:

**一是注重战略导向,优化模式体系。**精准品牌战略定位,成为目标顾客的心智首选。实施国缘、今世缘、高沟多品牌战略,将规划梳理好分品牌营销策略,包括价格体系、品类特性、产品结构、定位诉求及消费培育、渠道建设等重点事项,据此制定运营配称模式,在实践中不断精进优化,加快形成具有今世缘特色的营

销体系。

**二是注重问题导向,完善政策举措。**围绕完善2021年度销售政策,重点聚焦主导产品价格体系区域差异大、价盘执行不稳等突出问题,强调客观制定目标任务,力戒过度要业绩、压指标;强调供需均衡,实施配额管理,真实反映当期销售;强调量价平衡,划定管控红线,充分保障经销商、终端商的合理、有竞争力的利益需求。

**三是注重顾客导向,提高协销深度。**从“1+1”到“1+N”,完善经销商、终端商两级客户分类分级管理制度,对于优质客户,给予人财物全方位支持,提升团队归属感及企业形象;常态化、标准化、特色化开展终端客情关怀,引导核心终端组建自治联营体,将服务触角向背后顾客群体延伸,促进“厂-商-店-客”一体互动。

周素明对经销商们提出了今世缘的期待:追求理念相通,共同致力高质量发展;保持同频共振,协同推进“十四五”规划;注重诚信经营,创造良好合作环境。



●今世缘酒业副总经理胡跃吾解读2021年今世缘营销工作规划

胡跃吾在解读2021年今世缘营销工作规划时认为,创新与变革是企业保持活力的不竭源泉;赛道选择和顾客创造能力决定企业能做多;使命和价值观决定企业能走多远;开创主导新品类是打造品牌的关键;价格档次是白酒的关键品类认知;布局多品牌战略是应对品类生命周期行业变局更替的战略保障;将使命引领,创新驱动,全力开启今世缘“十四五”高质量跨越发展新征程。对如何打赢四大战役胡跃吾做了详细的部署和安排。

发展大会上,来自全国的优秀经销商、合作媒体、投资机构代表围绕与今世缘共成长作交流发言,举行全国营销经理层“十四五”宣誓,举办了四开国缘焕新新品上市发布和四开国缘·辛丑牛年生肖纪念酒上市签约仪式。

# 开启新征程 2021 双汇肉制品厂商发展研讨会隆重召开

■ 本报记者 李代广

2020年12月29日,2021双汇肉制品厂商发展研讨会以视频会议的形式隆重召开。本次会议双汇发展连线万洲国际设立主会场,分大区在全国设立了19个分会场。

万洲国际董事局主席、双汇发展董事长万隆,双汇发展总裁马相杰,万洲国际、双汇发展、肉制品事业部高管,相关项目经理、销售大区经理及经销商代表等近900人连线参会。会议由双汇发展党委书记杜俊甫主持。

2020年,是全球历史上极不平凡的一年,也是双汇历史上极其特别的一年。新冠肺炎疫情的突然暴发,使国内外经济备受冲击,加之非洲猪瘟疫情影响,中国肉类行业各种挑战交织叠加,给厂商发展带来了极大的困难和考验。面对前所未有的复杂形势,在万隆董事长的坚强领导下,双汇厂商同舟共济、共克时艰,严格落实疫情防控制度保安全,积极复工复产保供应,精准聚焦新品推广调结构,保持了特殊形势下企业的稳健发展。

2021年,是“十四五”开局之年,中国肉类产业正处于后疫情时代深度变革期,面对深刻变化的内外部环境,万隆董事长站在全球肉类行业发展的高度,为双汇擘画出了气势恢宏而又扎根实际的“十四五”发展目标,为各级管理团队和客商应对新一轮竞争、实现新一轮发展明确了目标、找准了方向。他表示,接下来5



●活动现场

年,双汇将继续坚持“调结构、扩网络、促转型、上规模”的大方向,通过工业基地改造、物流产业升级、产品结构调整和内外贸资源整合等,将企业打造成主业更加突出、辅业更加配套、产业链更趋完善、内外贸双循环、实力更加雄

厚的特大型肉类企业。

展望“十四五”,双汇发展总裁马相杰在致辞中表示,从外部看,国内新冠肺炎疫情防控有力,且随着国家监管政策的逐步完善,消费者品牌意识不断增强,高标准、严要求、规范化

的大企业将获得更大发展空间。从内部看,经过近年来的探索、实践和积累,企业各项管理机制更加完善,各项疫情应对措施更加完备,品牌塑造年轻化、产品研发精准化、营销推广时尚化、市场运作专业化正有序推进。作为行



●万洲国际董事局主席、双汇发展董事长万隆



●双汇发展总裁马相杰



●双汇发展副总裁、肉制品事业部总经理赵国宝



●活动现场