

企业家日报

中国酒

Chinese drinks weekly 周刊

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 4 版 第105期 总第11073期 四川省社会科学院主管主办 企业家日报社出版 值班副总编辑: 肖方林 全年定价: 450元 零售价: 2.00元

2024年4月27日 星期六 甲辰年 三月十九



仁怀市酒协率专家团队考察贵州中心酿酒集团

日前,由仁怀市酒协会副秘书长张小波带队,与酱香酒产业发展战略顾问、酿造高级工程师曹大明、原怀酒厂副厂长、工程师、中国酱香酒酿酒大师曾佐益,原茅台酒厂车间主任罗远册,国家白酒评委委员、国家一级品酒师胡永才、国家一级品酒师、贵州省白酒评委吴林组成专家团队亲赴贵州中心酿酒集团中心酒庄参观考察,并由中心酒庄厂长丁杰、贵州中心酿酒集团销售总经理周忻晨负责接待并出席会议。

在中心酒庄厂长丁杰以及贵州中心酿酒集团销售总经理周忻晨的陪同下,专家团队一行实地参观考察了中心酒庄制酒车间、包装车间、基酒酒库等地,并详细介绍了贵州中心酿酒集团的历史沿革、现状以及未来的发展规划。在制酒车间,专家团队通过挖捻察看高粱原料的品质,切身感受堆积发酵中的酒醅温度,对酒粮的选择与处理过程细致了解。

正值谷雨节气前后,贵州中心酿酒集团在酱酒的酿造中正处于黄金轮次取酒,在此重要节点,专家团队对黄金轮次的酱酒品质进行了深入的品鉴,对贵州中心酿酒集团的酒质做出了高度评价和肯定,充分认可其遵循传统12987大曲坤沙酿制技艺方面的坚持以及在维护与发扬酱酒酿造技艺方面所做出的不懈努力,始终如一地用好粮酿好酒,以陶坛足年窖藏,蕴含着酿酒匠人们的匠心和专注,诉说着对酱酒未来的无限可能。

参观考察完毕后,专家团队在会议上对贵州中心酿酒集团提出诸多宝贵建议,双方围绕如何进一步提升制酒工艺的精细化、规范化和智能化,从原料选择、发酵工艺、存储条件等方面进行了深入的探讨,并在保证传统手工酿酒工艺完整性的基础上,尝试应用更多科学技术和数据分析,以增强制酒过程的可控性和稳定性。在质量上推崇创新升级,吸收新理念、新技术,使产品质量与时俱进,满足市场需求和消费者的期待。而在运营体系方面,通过酱香白酒打造具有文化价值的品牌特色,在企业向上发展的同时,也为酱酒文化的绵延与酱酒产区的发展作出贡献。

面临着转型升级的历史性机遇,酱酒行业正站在新的发展十字路口。行业整体加速迈向高质量发展的道路,品质表达成为推动酱酒产业衍生与扩展的关键因素,酱酒产区的发展之路就是白酒产业的未来之路已成为共识。因此,当代酱酒产业的发展建设尤为重要。

贵州中心酿酒集团针对这些宝贵的建议给予了积极的响应。并表示将立足当前行业趋势,认真消化并吸纳专家团队的意见和建议,在精湛工艺基础上进行更细腻的打磨,致力于提升产品的内在品质和市场形象,并力求在运营体系、科技创新等方面持续优化,坚持消费者导向,不断研发和推出符合大众口味、具有时代感的优质酱酒。

(久讯)

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金,广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。

举报电话: 028-87344621 企业家日报社

责编: 杜高孝 版式: 黄健 新闻热线: 028-87319500 投稿邮箱: cjb490@sina.com



携手新征程 再创新辉煌

迎驾贡酒 2024 年全国经销商大会召开

魏斌

日前,“携手新征程 再创新辉煌”迎驾贡酒 2024 年全国经销商大会在世界美酒特色产区、中国醉美酒乡、大别山门户——霍山县迎驾集团隆重召开。

来自全国各地的千余名迎驾贡酒经销商齐聚安徽霍山,走进“一河两岸四地五镇、迎驾大庄园”,与专家学者、政府领导、迎驾集团领导及媒体代表共同见证,共话发展。会上,迎驾集团也对 2023 年度表现优秀、贡献突出的经销商进行了表彰。

坦诚务实、携手共创,是观礼本次大会的直观感受,实现与经销商的共同成长与发展,也是迎驾的目标所在。正如中国酿酒大师、安徽迎驾集团股份有限公司董事长、党委书记倪永培所说:“心合意同,谋无不成。在探寻高质量发展、发扬生态白酒之美的道路上,唯有携手与共、同心同行,方可酿初心为佳酿,传匠心以流芳。”作为迎驾贡酒全年最为重要的一场活动,迎驾在 2024 年度发展上的重点方向和主要举措,也在本次大会上向社会公布。

酿初心为佳酿 传匠心以流芳

当下,白酒行业发展整体呈现出节奏放缓的特征,缓增长、理性增长成为行业总基调,产业进一步向优势产区、名酒企业、名酒品牌集中。

作为中国生态白酒领军品牌,多年来,迎驾贡酒始终秉承“大自然是最好的酿酒师”“消费者认为健康好喝的酒才是好酒”的理念,高举中国酒业生态大旗,践行“生态酿造”,通过加快转型升级,推动高质量发展,连年实现了营收、利润的双增长。

中国酿酒大师、安徽迎驾集团股份有限公司董事长、党委书记倪永培表示,我们正站在一个新时代的发端,面临着前所未有的发展机遇和挑战。我们需要保持足够的自信,更要清醒地认识到,白酒产业是良性的、长期趋势是坚定向好的。在新的市场环境下,白酒销售有着巨大的潜力和广阔的前景。

对于未来的发展,他提出迎驾要在四个方面发力提升:

一是做好管理提升。按照现代化公司制度的先进理念和实践经验,建立制度、健全组织、优化和规范管理流程,确保公司的高效运转和持续发展,适应市场的发展和变化,在激烈的市场竞争中立于不败之地。

二是抓好团队提升。注重团队的专业技能培养和综合素质提高,重视引入人才,为团队注入新鲜血液,激发团队活力和创新能力。

三是深化市场提升。加速推进信息化建设,深度运用大数据、云计算等技术手段,通过数字化赋能,优化营销策略和提升营销效果;通过对销售数据进行分析和挖掘,更准确地把握市场动态和消费者行为,有效提升市



场占有率和品牌影响力。

四是注重文化提升。持续地围绕迎驾的汉文化、礼仪文化和生态文化,讲好品质故事、生态故事,不断拓展消费场景,推广全新的消费体验,满足多样化的消费需求,以一流的消费体验,让消费者充分感受迎驾的魅力、生态白酒的魅力。

驱动品牌跃升 推动多元发展

2023 年,迎驾坚持文化引领,品牌势能不断向上。举办了一系列深受消费者喜爱的活动,品牌文化内涵不断提升;规范产品管理,升级渠道建设,梳理整合产品结构,烟酒店、宴席、酒店、团购、电商等渠道建设不断升级;凝聚厂商合力,实现合作共赢,坚持大商打造、优商扶持、多商协同,精准服务,千商千万工程稳步推进;推进信息化建设,实现了业务过程的数字化转型,为业务的高质量发展不断赋能。

本次大会上,安徽迎驾酒业销售有限公司总经理杨照兵发布了迎驾贡酒 2024 年营销战略。他表示,2024 年是迎驾贡酒实现跨越发展的关键之年,面对诸多新的机遇和挑战,迎驾集团将通过“一个引领、两个深化、三个赋能、三个强抓”的“1233 工程”,朝着“建设美丽迎驾、智慧迎驾、文化迎驾、幸福迎驾,成就百年品牌”的愿景迈进。

“一个引领”:以文化迎驾战略为引领,提升品牌影响力。紧扣“国人的迎宾酒”“中国生态白酒领军品牌”两大定位,以“一河两岸四地五镇、迎驾大庄园”为载体,将“目标人群请进来,核心产品走出去,迎驾品牌树起来”。

“两个深化”:深化产品序列,重点推进洞 20 以上高端酒销售,抢占以洞 16 为代表的中段价格带销售份额,集中资源打造洞 9、洞 6 等大单品,全面提升安徽本地市场洞藏产品销售量,快速突破周边洞藏产品销售,强力打造外圈洞藏样板市场,主动协助经销商解决制约发展的关键问题,扶持其做大做强,构建

厂商命运共同体。

“三个赋能”:强化制度内控,为业务管理赋能;优化人力资源,为经销商服务赋能;深化数字化建设,为智慧营销赋能。

“三个强抓”:强抓网点质量,提升核心终端占比;强抓操作规范,提升业务工作质量;强抓服务质量,提升消费者满意度。

解密生态酿造 激活 C 端市场

近年来,迎驾贡酒坚持厚植“生态”品牌基因,不断完善“生态产区、生态刷水、生态酿艺、生态循环、生态洞藏、生态消费”的六大生态体系,创新中国白酒产区表达,为品牌赋予了生态底色。

江南大学原副校长徐岩教授团队副教授任聪,在主题演讲中解读了迎驾生态酿造与微生物在酿造过程中的作用进行分析,最终破解了迎驾酿好酒的密码——独特的大别山生态是酿造美酒之源,好的宏观生态为微观酿造微生物提供了良好的水源、土壤、气候等环境因素,并提供了优质的微生物种质资源。可以说,“离开大别山就酿就不出好品质的迎驾贡酒”。

北京君度卓越咨询有限公司董事长、链一链新零售 CEO 林枫,在会上做了主题为《C 化之道——如何通过 C 端激活市场》的演讲。他指出,需求端要通过品牌叙事和故事讲述来吸引消费者,供给端要通过数字化营销和创新案例来提升销售和品牌影响力。迎驾贡酒“醉得慢,醒得快,有点甜”的产品特点,有助于通过社交赋能和文化体验来增强品牌与消费者的联系,以体验式营销提升转化率,最终通过激活 C 端,提升市场竞争力和品牌价值。

此外,大会还对荣获“销售突破奖”“品质贡献奖”“精诚合作奖”“杰出贡献奖”“卓越贡献奖”的优秀经销商进行了表彰。获奖经销商代表分享了自己对市场布局、渠道建设等方面的经验、感受,表明了与迎驾共赢未来的信

心和决心。

稳扎稳打布局 五个维度并举

我们看到,面对跨越发展目标,迎驾贡酒已展现出了全方位的战略布局与稳健的发展策略。

首先,营销战略层面坚持深化文化迎驾的品牌塑造,通过丰富的产品线 and 精细化的市场定位,不断拓宽消费群体,尤其在春节期间取得了销量飙升的佳绩,充分验证了其市场开拓能力。同时,进一步推进的数字化转型,必将助力其市场拓展能力的进一步提升。

其次,生态优势持续放大,迎驾贡酒进一步强化“生态酿酒”的差异化竞争壁垒,从源头把控产品质量,并以此为基础构建更加鲜明的品牌形象和价值认同,吸引了越来越多的消费者青睐。

再次,文化内涵深度挖掘,除了“国人的迎宾酒”定位深入人心,还通过冠名 IP 栏目、生态体验之旅、迎驾洞藏群星演唱会等多种形式的文化传播活动,提升品牌影响力和消费者的忠诚度,为实现更大跨越打下坚实的群众基础。

此外,迎驾贡酒积极进行产能“扩张”与产业链升级,数字化循环经济产业园项目在确保产量满足市场需求的同时,也保持了生产工艺的领先性,为长远发展提供了硬件保障。

最后,经销商网络的稳固与拓展,也是达成目标的关键一环。通过政策扶持、培训赋能和激励机制等多元化措施,必将激发经销商的积极性和创造力,形成合力推动市场占有率的稳步攀升。

2024 年对于迎驾贡酒而言,既是机遇之年,又是挑战之年。凭借独特的生态酿造优势、扎实的文化底蕴、前瞻性的营销战略以及广泛的市场和经销商基础,迎驾贡酒正展现出一幅新时代背景下白酒产业高质量发展的生动图景。这场成功举办的经销商大会,无疑为迎驾贡酒开启新的征程奠定了坚实的基础,也让人们对其未来发展充满了期待与信心。

泰山酒业收入、税金、利润三项指标创新高

秦宣

为全面总结 2024 年一季度的经营情况,安排部署第二季度的重点工作,日前,泰山酒业公司一季度经济运行分析会召开,公司主管以上管理人员以及班组长参加了会议。会上,副总经理徐晓航对一季度各项经济指标的完成情况 & 资本运营情况进行了分析; 副总经理吴修刚对市场运行情况进行了分析总结; 董事长张铭新作了题为“攻坚克难、凝心聚力、砥砺前行、再创佳绩,为全面完成年度任务实现高质量发展而努力奋斗”的重要讲话。会议由常务副总经理张彬主持。

张铭新董事长在讲话中,深入分析了当前经济形势和白酒行业形势,同时对公司一季度取得的成绩给予了充分肯定。他表示:一季度,公司各系统各部门继续深入贯彻“提质增效,高质量发展”的中心思想,结合公司五年发展规划要求,以“两个坚守、三个突破、五个强化”为抓手开展工作,在全体员工的共同努力下,克服了经济低迷、消费紧缩、行业内卷等一系列困难,收入、税金、利润三项指标再创历史新高,经营结果超出预期,其中主营业务收入比去年同期增长 8300 余万元,为全面完成全年任务目标打下了坚实基础。

张铭新指出,当前形势非常严峻,我们决

不能满足现状。公司发展到现在的良好局面,是几代秦酒人共同努力的结果,企业经营犹如逆水行舟,不进则退,我们应在现有基础上,实现更大的突破。成绩不能掩盖问题,公司当前在制度建设、工作落实等方面还存在着诸多问题,各级干部职工要重新审视自己的工作态度、工作能力,查摆问题,下一步应打破惯性思维,大胆变革,大胆管理,增强责任意识,强化担当作为。

根据当前经济形势和白酒行业形势,结合一季度实际运行情况,公司安排部署了第二季度的工作:一是确保全面推进泰酒“十四五”战略规划实施;二是确保深耕渠道,狠抓

网点,加快发展;三是确保资本市场平稳健康发展;四是确保积极推进人力资源配置工作,大力引进专业人才;五是确保做好迎接建厂 80 周年的筹备工作;六是确保强化企业软实力,继续提升团队意识;七是确保做好散酒门头的迁址装修工作。

最后,张铭新强调,2024 年是泰酒五年发展规划的攻坚之年,尽管一季度实现了开门红,但是公司全体员工决不能掉以轻心,勉励大家要坚持一张蓝图绘到底的决心,强化使命担当,敢于破难题、闯难关,敢于蹚路子、辟新径,戒骄戒躁、锐意进取,为全面完成年度任务和泰酒“十四五”战略目标做出新的更大贡献。

