

多元活动矩阵为锚点激发品牌新活力

西凤“市场攻略”彰显消费深耕范例价值

■ 邓贤辉



过去几天,聚焦宝鸡大本营市场,西凤酒正以宝鸡陈仓老街为起点,开启对大本营市场的深耕行动,强化本土市场根基——7月31日以来,西凤酒在宝鸡陈仓老街正式启动了“你好,宝鸡!开瓶西凤!”活动,并用一场场活力绽放的多元创意项目,有效激活了宝鸡市民的夏日活力,广大市民也在高效互动的情感沟通中,感受到了西凤品牌的年轻活力、品牌热情及极具亲和力的品牌形象。

作为当前西凤酒深耕大本营市场的整合营销动作,“你好,宝鸡!开瓶西凤!”系列活动还将在宝鸡市场持续推进与渗透,逐步覆盖太阳市、西府老街以及唐潮城等文化商业地标,直至8月31日完成收官。在历时整整一个月的深度培育中,活动也将助力西凤酒实现对大本营市场的进一步深化与渗透,并为白酒行业的区域深耕与营销创新提供可借鉴的样板案例。

创新消费体验
强化品牌印记

在当前内外压力与消费环境更迭的存量竞争态势下,动销是摆在白酒行业的一道难题。因此,因地制宜建立起直达C端的沟通路径,以消费者喜闻乐见的话语体系实现产品与品牌的消费触达与情绪共振,正成为白酒企业的一项核心战略。

对于西凤酒来说,正在宝鸡市场深度开展的“你好,宝鸡!开瓶西凤!”系列活动,是西凤酒为消费者打造的一场品牌狂欢盛宴,也是品牌触达C端的一次生动实践。

从聚焦“你好,宝鸡!开瓶西凤!”系列活动的执行来看,西凤酒不仅将其与城市的文化、历史等要素紧密集合,还通过打造一系列具有创新意识的互动活动矩阵,持续强化品牌的形象与调性,进而实现品牌价值的心智夯实。

正火热开展的“诗酒派对 全城巡回”的主

题活动中,西凤酒以“西凤酒派对车”作为品牌的前沿阵地,也将在陈仓老街、太阳市、西府老街、唐潮城等文化地标与消费高地流动穿梭,并借助“花式调酒+NPC互动+行诗酒令”的组合动作,不断解锁广大市民的消费新体验。

从花式调酒将西凤酒与当前时尚的调酒文化结合,融入年轻消费人群的生活方式;到与NPC展开富有趣味的互动体验,实现潜移默化认知培育;再到行诗酒令激活消费者的敏捷才思,并在优秀传统文化的分享中深化情感共鸣,西凤酒在多种不同形式的乐趣玩法中,始终与消费者站在一起。不仅如此,在游戏互动之际,消费者还能够赢取“1元购酒”的权益,将快乐体验与美酒享受打包带走。

在8月6日与7日晚20点,西凤酒还与“秦声润八方·凤香飘千里——陕甘宁·九城联

动非遗文化巡演”深情联动,推动活动首站在宝鸡落地。在“秦韵凤香”的主基调下,活动不仅带来的地道的秦腔表演,也在与西凤酒的巧妙融合中奉献了一场“非遗碰撞非遗”的精彩好戏。

同时,在首站宝鸡落地之后,“秦声润八方·凤香飘千里——陕甘宁·九城联动非遗文化巡演”也将走进咸阳、银川、榆林、延安等城市,为整个陕甘宁地区的消费者打造一场场美酒与文华交织的非遗盛宴,烙下深刻的非遗文化印记。

在接下来的活动中,西凤酒还将在宝鸡陈仓老街中心广场开启“西凤斟满 好戏开演”的主题活动,通过“经典影片放映+调酒试饮+美食品鉴”,让消费者在视听味觉的交融中,实现吃喝玩乐的一站式狂欢。

再往后看,随着“你好,宝鸡!开瓶西凤!”系列活动的持续推进,西凤酒还将在宝鸡望山野营地乐园举办“私享沙龙 FUN在其中”活动。

在这一主题活动的细节策划下,西凤酒将把品牌与露营、星空KTV、美拍课堂等时尚、休闲的生活方式紧密相连。在这一过程中,西凤酒不仅进一步拓展产品消费场景,也在为消费者提供全新的消费体验之际,找到了与新兴消费趋势深度融合的方式。

紧密连接用户
筑牢品牌根基

截止到现在,在活动启动以来的短短一周时间里,“你好,宝鸡!开瓶西凤!”系列活动已吸引了大量宝鸡市民积极参与和现场互动,西凤酒也借助丰富多彩的活动形式和具有生活

趣味的互动内容,为这个夏天注入了新的市场热情,与消费者建立了新的情感连接。

“古法酿造三千载,传至如今美名长”“人间宝贝西凤酒,古今老街喜相逢”“干杯西凤,畅玩夏天、畅享愉悦”……热情参与的宝鸡市民也用自己的语言表达,道出了对西凤酒的支持与喜爱,这也是西凤酒品牌认知度进一步提升的侧面印证。

从过去到现在,在数十年的市场变化与时间洗礼中,西凤酒始终陪着宝鸡人民的成长,在他们的生活中扮演着重要角色。现如今,借“你好,宝鸡!开瓶西凤!”系列活动的精彩登场,以及在各个场景中全方位的层层布局,西凤酒在进一步夯实在大本营市场的品牌形象之际,还将继续作为宝鸡人民美好生活的陪伴者和幸福生活的见证者。

伴随着“你好,宝鸡!开瓶西凤!”活动的持续推进,西凤酒持续展现品牌的醇香风采,宝鸡市场的消费大众还将持续沉浸在凤香白酒的熏陶之下,中国凤香白酒的独特魅力也将持续链接到千家万户。

在“你好,宝鸡!开瓶西凤!”时应景景的欢乐主题下,西凤酒高频率、广范围、长周期的推进品牌与产品在宝鸡市场的深度渗透,不仅能够在强互动、强破圈中实现对C端用户的高效触达,还将在品牌端的粘性提升,进一步推动品牌产品在市场端的动销升级,最终在品牌营销与产品动销相互赋能中实现品销合一。

更为重要的是,对于西凤酒而言,不断夯实对大本营市场的消费心智占领,更是在夯实品牌赖以生存和发展的根基,将对品牌的未来发展,产生更加持久且深远的影响。未来,以宝鸡市场为原点,更多关于西凤酒的故事还将在这里酝酿、诞生,同时更宏大、牢固的市场布局网络也将从这里开始向外蔓延,走向全国、走向世界。

百年煤城转型“闯世界”：多元产业融入全球供应链

■ 中新社记者 郭佳

连日来,吉林启星铝业有限公司的工厂正忙着生产一批铝合金部件,这些部件将成为法国阿尔斯通列车车体的一部分。该公司是中国中车、阿尔斯通、西门子和庞巴迪等全球轨道交通巨头的关键供应商。

“我们在辽源建立了完整的产业链,这是核心竞争力。”这家公司的副总经理王立臣说。启星铝业占据中国轨道交通车辆铝部件市场份额逾50%,其出口产品占中国同类产品出口份额90%以上,公司今年产值预计突破20亿元(人

民币,下同)。

辽源曾是中国东北重要的煤炭城市,拥有近百年煤炭开采史。2008年,辽源被列入全国首批资源枯竭城市。要摆脱对煤炭的依赖,需要找到发展的新赛道。

中新社记者近日走进辽源采访发现,像启星铝业这样抓住转型机遇崛起的企业让这座昔日煤城在国际供应链上找到新位置。

汽车零部件也是当前辽源的重要产业之一。富奥汽车零部件股份有限公司泵业分公司生

产线全速运转,产品远销美国、墨西哥、南非、意大利等国家,年出口额约2亿元。该分公司运营总监刘佳美表示,国际市场是企业发展的重点,该公司还在墨西哥建立了工厂,服务北美客户。

附近的辽源袜业园区汇聚了千余家企业,拥有4万多台纺机,年产35亿双棉袜,约占中国总产量的四分之一、全球的15%。这使得辽源有了“中国棉袜之乡”的称号,这些企业生产的产品畅销全球50多个国家和地区。

国际资本也在积极参与辽源经济转型的

进程。德国嘉利达控股有限公司位于辽源的新工厂刚刚投产,主要将牛骨加工成明胶,这是该公司在华最大生产基地。新生产线年产能6500吨明胶,主要供应中东、印尼等市场。

嘉利达中国区总监张明华称,当地的基础设施、能源价格优惠政策和政府的高效服务促使德国总部做出投资决定。此次投资规模达7亿元,是嘉利达近年最大投资。工厂满负荷生产时,年产值可达8亿元。

“上个月,嘉利达成立150周年庆典在辽

源举办,这基于嘉利达对中国经济和投资环境的信心。”张明华说,“辽源虽小,但已在国际产业链中找到位置。”

新生的制造业、纺织业和食品加工业不仅为辽源带来税收,更解决了数万煤炭工人的就业问题。当地将部分废弃工业遗迹改造成公园和游乐场所,让这里既宜业也宜居。

“德国同事对辽源评价很高。”张明华说,“这里环境优美,生活惬意,让他们联想到鲁尔区的转型。”(转自中新网)

《杏花村外史》之第三季(连载之二十)

■ 杨仁宇

第二十回

大移民下西凤传奇

洪武移民离汾阳,陈晋携父至凤翔。

汾法酿得西汾韵,后称西凤至今当。

元末,战火绵延二十余载,朱元璋终于一统天下。彼时山河破碎,山东、河南、河北等地满目疮痍,荒无人烟,战争的创伤触目惊心。

明洪武年间,为充实北部边疆、恢复农业生产、推动经济发展,实现人口均衡、天下太平,巩固明王朝统治,朱元璋推行移民政策。按照“四家之口留一、六家之口留二、八家之口留三”的比例,山西平阳、潞州、泽州、汾州等地的百姓,齐聚山西洪洞县大槐树处办理手续,随后迁往河北、河南、山东、陕西等地,这便是著名的洪武大移民。

陈晋,这位土生土长的山西汉子,也在移民之列。他自幼被汾酒馥郁的香气环绕,家族世代皆是汾酒酿造高手,酿酒技艺传承数代,家中兄弟皆深谙此道。

在老家,每逢佳节庆典,汾酒总是主角。酒液澄澈透明,口感醇厚绵柔,承载着无尽欢乐与真挚祝福,香气弥漫整个村落。酿酒时节,村民们循着芬芳赶来,共同见证新酒诞生。陈晋仍记得儿时随父亲踏入酒窖,那一排排酒缸整齐排列,宛如严阵以待的士兵,缸上封泥似乎在诉说着岁月的故事。

此次移民,陈晋被安排到陕西凤翔。在大槐树下领完“凭照川资”,一家人便踏上西行之路。一路上风餐露宿,历经艰难险阻。

抵达凤翔时,陈晋眼前一亮。这里山川环绕,绿水潺潺,民风淳朴。土地肥沃,盛产优质高粱,陈晋认定,这是他将家族酿酒技艺发扬光大的绝佳之地。

那时的杏花村,汾酒酿造行业已趋饱和,竞争激烈。陈晋深知在故乡崭露头角困难重重,且酿酒原料供应日趋紧张,成本不断攀升,



● 陈晋创立的“西汾酒”坊。

让他疲惫不堪。而凤翔资源优越,竞争压力小,仿佛是命运为他开启的新机遇。陈晋嘴角上扬,露出欣慰的笑容,仿佛这场大移民,就是为了成就他的梦想。

陈晋把想法告诉妻子,妻子坚定支持:“孩他爸,凭你的手艺和决心,肯定能在这儿干出一番大事业,这儿就是你的福地。”

他们在凤翔郊外找到一处简陋屋舍安顿下来。陈晋亲手搭建炉灶,用泥巴仔细糊好缝隙,确保牢固。挑选原料时,他格外用心,每一颗高粱,每一粒豌豆和大麦,都经过精挑细选。

在凤翔,陈晋结识了德高望重的文人李老。李老虽不懂酿酒,却对凤翔的历史文化了如指掌。见陈晋初来乍到就满怀壮志,李老十分欣赏,常来酒坊与他谈古论今。李老告诉陈晋,凤翔是周秦发祥地,历史悠久,文化底蕴深厚,这片土地不仅物产丰富,更承载着千年传承。陈晋从李老的讲述中,汲取到灵感与力量。

起初,陈晋信心十足。他选用凤翔当地优质高粱、豌豆和大麦,依照汾酒的比例调配,严

格遵循汾酒的发酵时长与温度。然而,首坛酒酿出后,陈晋满心期待地品尝,却大失所望——口感粗糙,香气也不够纯正,与汾酒相差甚远。陈晋满心困惑,不断反思问题所在。

为找到答案,陈晋日夜钻研。夜晚,他在昏暗的油灯下,仔细翻阅祖传酿酒笔记,眼睛熬得红肿;白天,他守在炉灶旁,时刻留意温度变化,汗水湿透衣衫也毫不在意。他不断调整原料比例,每次尝试都耗费大量精力与物力。

但命运似乎故意刁难他,试验一次次失败。酿出的酒要么酸涩难咽,要么平淡无味。资金愈发紧张,家中积蓄逐渐见底。为节省开支,陈晋四处寻找便宜原料,可质量参差不齐,导致酿酒效果更差。

周围村民的嘲笑与质疑声接连不断:“一个外乡人,还想在这儿搞出名堂,简直是白日做梦!”连关系不错的邻居也劝他放弃:“陈晋啊,别折腾了,酿酒可不是你想的那么容易,还是找个正经活干吧。”



● 大槐树下洪武大移民场景。

陈晋的妻子为支持他,悄悄变卖首饰购置优质原料,却只是杯水车薪。孩子因家中贫困,常哭闹着要吃好的、穿新衣服,陈晋满心愧疚,陷入深深的绝望,甚至开始怀疑自己的选择,萌生出放弃的念头。

但妻子始终陪伴在他身边。为支持陈晋,妻子省吃俭用,操持家中大小事务,让他能全身心投入酿酒。家中日子愈发艰难,孩子衣服打着补丁,饭菜只有简单粗粮,清汤寡水,妻子却毫无怨言,总是用温柔而坚定的眼神鼓励他。

妻子轻轻握住陈晋的手,目光坚定又温柔:“孩他爹,你一直是我心中最勇敢、最有才华的人。你怀揣酿酒梦想,努力奋斗,这份执着和勇气让我特别佩服。现在虽然困难重重,但这只是成功路上的小波折。你精通汾酒酿造工艺,又这么努力探索,我相信你一定能找到成功的方法。我们一起经历了这么多风风雨雨,从来没放弃过彼此,这点挫折算什么?孩他爹,你的梦想一定会实现,我会一直陪着你,不管

前面的路多艰难,我都相信你闯过去,开创出属于我们的天地。”

妻子的鼓励让陈晋重新振作起来。

一天,陈晋在集市偶然听到一位老者谈论凤翔的水土和气候:“咱凤翔这地方,水软土肥,气候和别处不一样,酿酒可不能照搬老方法。”陈晋恍然大悟,意识到必须结合当地特点创新工艺。

回到家,陈晋立刻开始新尝试。他调整高粱和豌豆的比例,根据凤翔湿润的气候延长发酵时间,还不辞辛劳深入山林,寻找当地特有的草药,尝试加入酒曲中。

等待的日子里,陈晋忐忑不安,每天都查看酒坛,闻香气,观察酒液变化。

终于,开坛的日子到了。陈晋颤抖着双手揭开酒坛盖子,一股独特的香气瞬间弥漫开来。他小心翼翼地舀出一勺品尝,眼中泛起泪光——这酒既有汾酒的醇厚,又融合了凤翔的独特风味,口感丰富,余味悠长,是典型的清香型大曲。

陈晋成功了!他将酒命名为“西汾酒”,消息迅速传遍凤翔。人们纷纷前来品尝,赞不绝口:“这酒味道醇厚,香气扑鼻,真是好酒!”“从没喝过这么独特的佳酿,陈晋真是了不起的酿酒师。”

随着时间推移,“西汾酒”声名远扬,销售范围越来越广。杏花村的弟兄们也赶来凤翔帮忙。为更好宣传,陈晋制作“酿酒清香,饮者赞誉”的标签贴在酒坛上,“西汾酒”成为享誉三秦的名酒。万历年间,陈晋的后继者因故撤回山西,西汾酒坊转让给当地人经营。因酒坊地处凤翔,“西汾酒”渐渐被称作“西凤酒”,经过不断改良,产出多种口味。而陈晋,成为凤翔酿酒界的传奇人物,用坚持和智慧书写了属于自己的辉煌篇章。

欲知后事如何,请看下回分解。

(未完待续)