



茅台集团公司董事长、总工程师、党委副书记季克良在欢迎晚宴上致辞



国酒茅台 2010 年度全国经销商联谊会现场

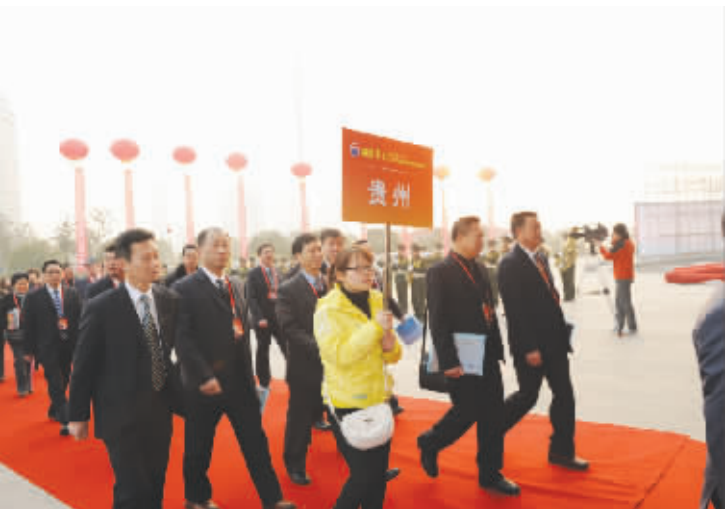


茅台集团公司党委书记、总经理、茅台酒股份公司董事长袁仁国在大会上作重要讲话

昂首展新姿 国酒开新篇

——国酒茅台 2010 年度全国经销商联谊会掠影

□特约通讯员 叶远鸣 本报记者 张建忠 樊瑛



国酒茅台全国经销商以高昂的精神状态步入会场



季克良、赵书跃、刘自力与国酒茅台“优秀经销商”获奖经销商合影



季克良、赵书跃、刘自力与国酒茅台“风雨同舟奖”获奖经销商合影



刘和鸣、谭定华、杜光义与国酒茅台“优秀专卖店”获奖经销商合影



国酒茅台全国经销商诚信经营宣誓

2010年12月20日,美丽的巢湖水之滨——安徽合肥阳光明媚,国酒飘香。

今天,茅台集团公司领导与国酒茅台全国经销商敞开心扉,畅谈心中的国酒茅台,畅谈国酒茅台历久弥新的故事,畅谈在充满激情与梦想的“十二五”将走向全新发展的崭新国酒茅台。

忠诚国酒 感恩茅台 共谋发展

上午九时,合肥保利大剧院前彩旗飘飘,鲜花绽放。国酒茅台 2010 年度全国经销商联谊会在这里隆重举行。安徽省副省长花建慧受省长王三运委托到会祝贺;贵州省人大副主任傅传耀、副省长谢庆生、贵州省国资委党委书记、主任卢守祥,合肥市委副书记、市长吴存荣,市委常委、副市长刘烈东等领导出席大会。季克良致辞,袁仁国、刘自力讲话,刘和鸣主持,杜光义作营销工作报告。国酒茅台全国经销商、专卖店负责人、消费者代表等共 1800 多人参加会议。

在国酒茅台全国经销商联谊会上,诚信经营宣誓仪式成为大会重头戏,与会经销商高举右手,郑重宣誓:“挚爱国酒,风雨同舟;打假保知,捍卫国酒;诚信经营,不卖假酒;抵制侵权,我等带头;假一赔十,顾客无忧;低价货,坚决追究;哄抬价格,良心何有;八个营销,争先创优;提升服务,更上层楼;做好市场,香飘五洲;改革创新,发展共谋;居安思危,辉煌永久。”

厂商持续共赢 以昂扬姿态迈上营销新台阶

茅台集团公司董事长、总工程师、党委副书记季克良在会上致欢迎辞时指出,2010 年是“十一五”规划的最后一年,对国酒茅台来说是丰收之年。国酒茅台面对更趋激烈的行业竞争形势,坚持以市场和顾客为中心,深入践行“八个营销”,在广大经销商朋友的鼎力支持和密切配合下,圆满完成了营销工作目标,全集团的白酒产量、销售收入、税收等,均比上年有较大增加,上缴税额再次在全行业保持第一,连续十三年实现跨越式发展。在十二五即将开始之际,国酒茅台又站在了新的起点上,即将为实现“增比、进位、突破”而加快发展。按照贵州省委、省政府工业强省,实现经济社会“又好又快、更好更快发展”的战略部署,贵州茅台集团提出了“三步走、三跨越”的发展目标,到“十二五”期末,将实现茅台酒基酒产量 40000 吨,集团实现工业增加值 400 亿,销售收入将达到 260 亿元。贵州茅台将继续抓住“贵州茅台酒”这个主业,进一步坚持“质量立企”原则,在确保产品质量的基础上理性发展;进一步坚持“八个营销”理念,确保贵州茅台酒在逐年增量的基础上继续保持畅销势头;进一步坚持“共赢”局面,努力实现企业与利益相关方的协调发展;进一步加强与规范和广大经销商的合作,确保市场持续健康发展;进一步坚持大品牌承担大责任的意识,努力实现企业与经济、环境和社会的和谐发展,树立良好的企业公民形象。

茅台集团公司党委书记、总经理、茅台酒股份公司董事长袁仁国表示,科学总结 2010 年国酒营销工作,对于抢抓历史机遇,精心谋划和做好 2011 年的市场营销工作,具有十分重要的意义。在 2010 年营销工作中,各位经销商和公司全体员工全面完成了年度销售任务,取得了显著成绩:事件营销创造新业绩,工程营销再攀新高峰,文化营销得到新提升,服务营销谋求新突破,网络营销实现新进展,感情营销得到新增强,诚信营销频现新举措,

个性营销得到新发展。

袁仁国强调:坚持以市场和顾客为中心,践行“八个营销”,是我公司快速发展的重要前提和有力保障。我们要加强市场意识、危机意识、品牌意识、法制意识、知识产权保护意识、管理意识、战略意识、竞争意识、学习意识、忠诚意识,增强驾驭复杂市场竞争局面的能力;健全监督管理和评价体系;进一步打击和解决假冒侵权问题,加强茅台销售公司的价格政策执行力。

如何做好 2011 年及今后营销工作,袁仁国指出:要进一步认清国际国内白酒行业发展趋势和潮流;进一步思考茅台品牌的竞争优势和发展潜力;进一步增强忧患意识,居安思危,着力解决发展中存在的问题;要进一步“增比、进位、突破”,向具有世界影响力的优秀企业迈进;进一步强化国酒茅台经济活动中的文化要素,提升茅台文化软实力;进一步肩负“酿造高品位的生活”的使命,激发做好茅台营销的强大动力;进一步坚持以市场和顾客为中心,深入践行“八个营销”,切实提高营销工作的执行力;进一步发扬四种精神,增强“十二种意识”,搞好国酒营销工作。希望全体经销商认真贯彻落实好 2010 年度国酒茅台经销商联谊会精神,忠诚国酒,感恩茅台,坚定信念,锐意进取,同心同德,顽强拼搏,挚爱国酒,风雨同舟,以更加昂扬的精神状态,更加务实的工作作风,扎扎实实开展好营销工作。

茅台集团公司党委副书记、工会主席刘和鸣主持大会。

茅台集团公司党委委员、茅台酒股份公司总经理刘自力讲话从“我们因茅台而荣、茅台成就了我们、关于忠诚与感恩、我们的责任与使命”几个方面对“忠诚国酒、感恩茅台、共谋发展”这一主题进行客观分析和精辟阐述。刘自力指出,发展是我们永恒的主题,茅台品牌的不断提升是我们事业有成,家庭幸福的根本保证。忠诚国酒、感恩茅台是我们坚持大局观念、长远利益,形成坚强的命运共同体,实现共谋发展的基础。让我们高举“团结、发展、奋斗”的三面旗帜,忠诚和感恩于伟大的国酒事业,深入贯彻落实“八个营销”理念,坚定信心,振奋精神,凝聚力量,锐意进取,开拓创新,为提前实现“三步走、三跨越”的目标,为国酒茅台的又好又快、更好更快发展,为我们厂商的持续共赢而共同努力。

茅台酒股份公司副总经理杜光义对全年的营销工作进行全面总结,特别对经销商如何开拓市场,掌控市场提出要求。他强调:2011 年要更加注重加强战略管理,为公司实现“十二五”规划战略目标提供强有力的保障;坚持以“八个营销”为指导,开创营销工作新局面;要更加注重提升渠道竞争力,打造与国酒品牌相适应的营销网络;更加注重加强市场建设和监管,夯实市场基础,保持良好的发展局面;更加注重企业文化理念的建设和宣贯工作,以感恩和忠诚为主轴,凝聚人心和力量;更加注重加强营销服务,确保服务管理再上新台阶;更加注重营销队伍建设,努力打造一支充满活力、敢于创新、纪律严明、作风过硬的新团队。

国酒茅台优秀经销商代表在会上发出肺腑的声音、充满激情的发言,将大会推向高潮。

茅台集团领导赵书跃、谭绍利、丁德杭、戴传典、谭定华到会。中央电视台、新华社、安徽电视台等近 50 家媒体现场采访报道。

“忠诚国酒、感恩茅台、共谋发展”成为国酒茅台 2010 年度全国经销商联谊会的主题,而推动国酒茅台又好又快、更好更快发展,则奏响了茅台集团公司领导与全体经销商加快“十二五”发展的时代强音。



参加国酒茅台全国经销商联谊会代表意气风发,精神抖擞



袁仁国、谭绍利、丁德杭与国酒茅台“挚爱国酒奖”获奖经销商合影



袁仁国、谭绍利、丁德杭与国酒茅台“荣誉员工奖”获奖者合影



茅台集团公司党委书记、总经理、茅台酒股份公司董事长袁仁国接受新闻媒体采访



2010 年度全国经销商联谊会代表合影