

中国十大文化名酒

中国惟一调酒师酿酒师(三星金牌颁)

道光廿五

辽宁道光廿五集团民族酿酒有限公司

诚招地市级以上区域营销专员

网址: WWW.daoguang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

国内外公开发行(原《厂长经理日报》)

邮发代号: 61—85

网址: WWW.NEWSSC.NET 邮箱: CJB490@SINA.COM

中國糖酒周刊

理理日報

THE MANAGER'S DAILY

责编:王萍 编辑:唐勃

版式:张彤 校对:阳红

2011年11月28日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团 汾酒集团

C1



高伏(左二)在安多食品公司直销店听取王志荣(左三)和马雪莲(左一)介绍产品。

国家工信部消费品司副司长高伏莅临甘肃安多清真绿色食品有限公司考察指导

为国人开发更多健康绿色食品

□本报记者 何沙洲

2011年11月18日早上,国家工信部消费品司副司长高伏一行莅临甘肃安多清真绿色食品有限公司考察指导,对企业发展高原特色畜牧业,开展牦牛、藏羊深加工,推动藏区农牧民增收表示了充分肯定,希望安多清真绿色食品公司在发展中为国人开发更多健康绿色食品。

安多食品公司是甘肃安多投资集团旗下子公司,是甘南州经济发展的支柱企业。安多食品公司秉承“做产品就是做人品”的经营理念,本着“诚实守信 健康到永远”的经营方针,立足藏区,面向全社会提供绿色、有机、健康的安多牦牛和安多藏羊等系列产品,安多藏区最大的牦牛、藏羊深加工企业,公司秉承“做产品

就是做人品”的经营理念,本着“诚实守信 健康到永远”的经营方针,立足藏区,面向全社会提供绿色、有机、健康的安多牦牛和安多藏羊等系列产品。

高伏司长一行在安多集团公司董事长兼总经理王志荣、甘肃安多清真绿色食品公司总经理马雪莲及相关负责人的陪同下实地参观了安多食品公司生产线,听取了安多企业文化介绍以及安多食品公司发展战略、规划思路和项目建设情况汇报后,高伏对该公司建设安多循环经济园区以及发展高原特色畜牧业,开展牦牛、藏羊深加工,推动藏区农牧民增收表示了充分肯定,同时希望安多食品公司在未来研发更多健康绿色食品,使安多公司的核心价值得以提升和超越。

国家农业产业化重点龙头企业 国家星火计划项目 世界肉类组织成员

产品通过美国FDA认证 澳大利亚AQIS认证

德益绿色

DEYIGREEN

米饭 肉食品 下饭菜

做食品就是做良心——杜诚斌

四川得益绿色食品集团有限公司 电话:028-85335818 网址:www.scdeyi.com

名酒论剑——【东北最具酒文化竞争力品牌】

奋力打造中国无醇山葡萄酒第一品牌

——吉林斯普瑞酒业实施品牌战略向全国吹响奋进集结号

□本报记者 赵长远

雪山封不住,好酒自然来。2000年以来的历届全国春、秋糖酒会上,记者总能发现有一家与众不同的酒业。他有什么与众不同呢?在众多的山葡萄酒同类产品中,他向全国展示的是无醇葡萄酒系列,无醇葡萄酒里不含酒精的成分,可没有酒精的葡萄酒那还是酒吗?由于这款酒产品的独特性,在今天的沈阳秋季糖酒会上,这款酒再次引起围观者的注目,成为全国糖酒会上受青睐的产品之一。为了挖掘和了解这家企业及其产品更多的详实情况,记者决定寻踪探访。

2011年入冬以来的第二场雪,本报记者任风雪交加之夜乘坐火车深入到了位于长白山脉的通化柳河县。这时,此地的积雪已达到40公分的厚度。极目远望,四面群山环抱,绿色植被已被上了厚厚的冬装,好一片北国风光啊!

当前,柳河县委、县政府正在以

“打造中国民族特色山葡萄酒产业”为使命,在这里已形成了较大规模的产业园区,山葡萄酒成了柳河县的一大亮点。在众多生产山葡萄酒的企业中,尤以吉林斯普瑞酒业生产的无醇葡萄酒叫绝于世,成为更新的亮点。该酒业不仅在当地有着诸多美誉,甚至在全国也已经拥有了一大批糖酒经销商。同时,也培育了一大批消费者来认选这款食品中的最佳产品。

柳河县地处东北长白山脉连绵起伏的通化山境内,这里山清水秀,风光绮丽,物华天宝,资源丰富。山葡萄酒发展历史悠久,有着精湛的传统酿造工艺和深厚的山葡萄酒文化底蕴。拥有全国规模较大、生产能力较强、品质较优的山葡萄种植基地,被评为“国家级山葡萄生产标准化示范区”和“中国优质山葡萄酒之乡”。那么,吉林斯普瑞酒业有限公司有着哪些与众不同之处呢?记者在总经理徐学礼的办公室,与这位创业者进行了长时间的交流!

徐总说:十几年来,我们公司就是

靠着这六个字“诚信、优质、创新”,从无到有、从小到大、从弱到强,发展起来的。

接着,徐总动情地告诉记者说:“我们斯普瑞酒业公司创业起步那年是1995年,一直专注于山葡萄酒的生产。秉承着‘诚信经营,品质为赢,团结一致,共同发展’的理念。十几年来,我们坚持稳步发展,逐步扩大的战略,坚持做好酒必须先做好人这个道理,在全国建树起了良好的商业信誉和口碑。同时,我们也拥有了诚信经营的生意伙伴。公司在不断扩大生产规模,全厂上下齐心协力,并1997年建立了山葡萄种植基地。这些年来稳步扩大,在原料上有了可靠的保证。同时还向很多兄弟厂家提供原酒,也为周围的农户带来了富裕生活。1999年,公司成功研发出‘斯普瑞无醇山葡萄酒’。也许你会奇怪,想知道什么是无醇葡萄酒吧?好,简单地说:葡萄在发酵产生酒精的同时,也发生了很多其他的化学变化,产生了很多复杂的营养物质和多层次的口

感,我们将发酵后得到的葡萄酒经过特殊的处理后,才得到了现在的无醇葡萄酒。在这一处理的过程中,我们最大程度地保留了葡萄酒中的营养成分、口感和香气,只去除绝大部分酒精和部分水分,从而使口感更加独特、醇厚、回味无穷。”

交谈后徐总又说道,公司在稳步扩大的同时,市场也得到了更大的发展。受到了市、县领导的高度重视。无醇葡萄酒也成为很多商业场合和政府

宴会的主要供应产品。产品优秀、品质更要有质量保证!为此,公司申请了“无醇山葡萄酒”和“低醇山葡萄酒”的执行标准。在这个领域有了可以依据的检验标准。

从1999年我们研发无醇葡萄酒到问世,在无醇酒领域里我们一直是行业先锋。如今,我们有信心,要在全国打造中国无醇葡萄第一品牌。徐总一番动情的陈述,令记者顿时萌生了宣传企业的念头。徐学礼带领着记者

参观了公司新建的厂房和新安装的生产线后,他豪迈地说:民营企业能发展到我们今天这样的规模不容易啊!我们不仅要靠品质保证、更要诚信经营,最重要的是做一个好人。如今,我们斯普瑞酒业已经是一个拥有千亩优良山葡萄基地和稳定野生山葡萄来源、年酿酒能力达5000吨的葡萄酒专业生产商。为此,我们信心十足地发出:打造中国无醇山葡萄酒第一品牌的口号!



“笔”下生花 “一枝笔”续写企业辉煌



山东一品堂实业有限公司销售总经理房光辉

亲身体会
企业如何让产品“根红苗正”

自从“一枝笔”莱阳梨汁横空出世并自数次亮相糖酒会以来,就吊足了观众的胃口:到底是什么让“一枝笔”一挥而就的,如果你也好奇,那么请跟着心急的记者到生产厂家一探究竟。

在拥有世界领先水平的梨饮料流水生产线旁,记者们详细了解了莱阳梨到莱阳梨汁的生产过程。特别了解到,该流水线仅用十几位工人,一小时就可生产36000瓶梨汁时,令记者非常震惊!而得知该企业产品销往全国各地、世界各地,年销售额10多亿元后,更是让记者叹为观止。

历经风雨,不但使“一枝笔”牌莱阳梨汁成为全国知名品牌产品,而且实现了企业低成本跳跃式发展。使一个原来仅有几十人的乡镇企业发展到如今有数千名员工、36个销售分公司、年产“一枝笔”牌系列饮料10万吨、固定资产达4亿元的,有进出口权的国家级大型明星企业集团。

为了保证产品的绝对安全,企业的设备全部采取高温杀菌,从外国进口的,质量绝对有保证。同时,500多名技术管理人员严阵以待,确保产品质量,力争做到万无一失。

眼见为实,山东一品堂经营管理



山东一品堂实业有限公司总监位德华

者们以勇创一流的远见卓识和求真务实的进取精神,以质量为基础努力搞好产品,公司先后通过了ISO9002国际质量体系认证及产品认证、HACCP认证,并投入重金在新产品研发方面做足文章。

品牌积淀
数年如一日“笔”耕不辍

好的产品有了,如何卖出好价钱?高扬品牌深度拓展市场必不可少。

一品堂实业公司销售总经理房光辉及总监位德华认为,公司应遵循市场经济规则,顺应市场经济需求,不断提高产品质量,调整产品结构,实现公司的发展由“高投入、高产出”的粗放式增长向“低投入、高产出”的集约式经营转化,大力发展“一枝笔”系列饮品,争创国际一流品牌。

企业扬长避短,不断把自身的市场优势发挥到极致。他们认为,首先,企业产品比较有资源优势,产自莱阳;其次企业产品丰富,产品线齐全,能满足消费者的不同需求,不光出产梨汁产品,还能生产其他食品及汤系列产品。正是由于有这样一种深邃远大的品牌打造意识,让一枝笔莱阳梨汁成功地创造出一举成名天下的商业奇迹。

企业以市场为导向、以消费者为主体的市场营销观念,采取一系列措施实施品牌发展战略,大力提升品牌和商誉,不断拓宽国内外市场。为此公司拟在产品开发上实施“生产第一代,试制第二代,研

究实验第三代,构思第四代”的战略。

从1999年春季“一枝笔”牌莱阳梨汁第一次参加全国糖烟酒会始,就开始了先声夺人打造品牌的艰辛之路。尤其是在2011年春季糖酒会时,“一枝笔”品牌占据有利地形,在糖酒会门外设立大型广告牌,极大地促进了企业形象提升。山东一品堂实业有限公司销售经理于伟认为,近几年企业一直是独家赞助全国糖酒会。他认为这是一个很好的品牌宣传打造阵地,不可或缺。

永葆青春
“十二五”蓝图大手笔勾画

一枝笔莱阳梨汁企业最先推出的一款饮料,这款产品被国家卫生部评为保健饮品,这是比较独特且具有竞争力的。因而企业以此为根基正绘就美妙的蓝图——

为此,企业首先在北方市场建立起密不透风的营销网络,通过量化、稳定、维护,对一些销售铺设进行精耕细作。透过专业的跑单人员,对卖场,流通网点进行日常维护,把北方市场做得风生水起。而对于相对陌生的南方市场则针对不同的消费对象进行着力开发,比如针对吸烟人群以及用嗓人群如教师、播音人员制定了更为详实而切合实际的促销举措,所谓劲用在刀刃上,以此打入福建、广东、四川等南方市场恐非难事。

据悉,企业的近期目标是,力争到2015年,公司主要产品“一枝笔”系列饮品在国内市场占有率上升至12%。争取五年内以莱阳梨和苹果、桃、橙汁、果蔬复合汁等为主的一枝笔系列饮料,产量达到30万吨,实现销售收入30亿元。使“一枝笔”品牌成为全国饮料行业五大品牌之一,公司成为国内饮料行业的明星企业。同时,介入一批“投资少、见效快”的高科技生物工程项目,以化解企业风险,永葆企业旺盛的青春。



一枝笔展台