B4 中国多常舞台上纵横驰骋的脊梁人物 China's economic backbone of contaminated people on the stage



人物小传 I RENWU XIAOZHUAN

在泸州,瘦瘦的汪俊林是个传奇人物。

学医出身的汪俊林,虽然外形儒雅,书生气十足,但却是行业的"资本大鳄",而汪俊林的经历也非常丰富。在做郎酒前,曾在四川著名民营企业恩威集团当过医药研究所所长,后又为当地政府赏识,出任泸州制药厂厂长。1994年,以泸州制药厂转制构筑了民营宝光医药集团。2001年,汪俊林上演"蛇吞象"的资本收购大戏,将总资产 15亿元、净资产 6亿元的四川酒业"六朵金花"之一的郎酒揽入怀中,而通过掌控郎酒,宝光药业又顺利借壳成都华联。汪俊林以超亿元身家成为"白酒首富"。

的酒,玉元约亚又顺利自元成争早联。注该桥以起亿九岁家成为 白酒自富。 目前汪俊林身兼郎酒集团董事长、郎酒销售公司总经理,四川大型国企"长工"集团董事长、总经理,泸州老窖股份公司董事,泸州市投资公司副董事长等多种职衔。

郎酒产地位于有"中国美酒河"之称的赤水河畔,是目前中国唯一一家采用山泉水酿造的白酒企业,是中国地理标志保护产品。

"坚持品牌升空不动摇、坚持营销落地不动摇。"郎酒集团董事长汪俊林一直在集团内灌输这一战略。在品牌塑造上,郎酒打造大品牌,向奢侈品牌迈进。近年来,通过持续投放央视,来打造强势品牌,实现跨越式发展。特别是连续三年冠名央视"春晚",使郎酒品牌与中国元素融会贯通,深入人心。

在营销上,郎酒采用特有的事业部 + 办事处营销模式,在一个地区集中 3 至 5 个事业部和 3 至 5 个商家,集中郎酒和商家资源在该地区形成郎酒品牌第一、销售第一,从而使该地区形成 3000 万、5000 万、10000 万的年销售额。

郎酒的品牌和营销战略确实换来了骄人的市场业绩。销售额从十年前的3亿元的基础上,突飞猛进。2010年,郎酒实现销售58亿,同比增长67%,2011年销售收入突破100亿元,再创历史新高。

汪俊林的观点独树一帜,他强调,企业的社会责任首先体现在履行好自身的职责,保证每一瓶郎酒出色的品质。其次才是对社会所做的贡献。郎酒集团官网上公布数据,2011年,郎酒以 175.55亿元品牌价值居中国 500最具价值品牌排行榜第 51位,食品饮料行业第 5位,白酒行业第 3位。

新近动态 | XINJIN DONGTAI

在四川的六大名酒企业中,只有郎酒和剑南春还徘徊在资本市场外,五粮液、水井坊、泸州老窖、沱牌在资本市场的表现都可圈可

日前,郎酒商标由公转私已由企业法人实际控制的消息重新点 燃投资市场的热情,期待扫清知识产权不完整障碍后的郎酒重新启 动上市计划。

据悉,"郎"、"红花郎"两商标已经于2010年完成转让,并于2011年8月29日全部变更完成。变更完成后,两商标已在古蔺县久盛投资有限责任公司名下。

未来规划 | WEILAI GUIHUA

公司正在按照规划投资 100 亿元,进行郎酒酱酒生产基地、技术中心、综合配套设施及二郎名酒名镇建设,在 2015 年将初具规模。企业将以更强的实力做大郎酒,踏上 123 工程和白酒行业旗帜之一的目标征程。

(画作者:巫皆春)