

让“中国酱香养生第一酒”的发展更强劲

——茅台集团保健酒业有限公司创新发展发展的最新报告

□ 特约记者 罗开琪
□ 本报记者 张建忠 樊瑛

2008年以来,面对前所未有的机遇和挑战,茅台集团总经理助理、保健酒业有限公司董事长张城一班人,在茅台集团的正确领导下,以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,深入贯彻科学发展观,认真落实贵州省委、省政府“做强股份公司、做大集团公司”的指示精神,带领保健酒业公司全体员工团结一心,锐意进取,开创了一个生机盎然的新局面。四载创新发展,四载砥砺前行。茅台不老酒——“中国酱香养生第一酒”,正在贵州赤水河畔冉冉升起……

解放思想,为推进企业科学发展提供强大动力

4年发展历程中体现了在创新中发展、在发展中提升的主旋律,茅台保健酒业的整体经营得到迅猛发展,扩大了在行业的影响力。

4年发展,4年跨越。是什么引领茅台保健酒业的发展方向,不断穿云破雾,跨过险滩。张城一班人以解放思想、科学发展观作为企业跨越发展的指路明灯。

他们通过对保健酒公司产品结构、经营模式的大刀阔斧改革,不断开发茅台保健酒业新品,及时推出养生型茅台不老酒和白金酒,扭转了保健酒公司以低附加值的OEM产品为主的经营模式,实现了自主品牌与OEM品牌两条腿走路、两只手都硬的战略转型。

由此,在保健酒市场上一炮走红,张城成为中国保健酒行业的聚焦人物。紧接着,张城开发的保健酒产品及相关业务,在国内保健酒市场上独占鳌头。从而,扩大了茅台保健酒公司的行业影响力。

茅台保健酒业崛起的速度有目共睹。曾经欠账多、财务状况相当困难的企业,经深化改革的淬炼,唤醒生产力的活性因子,成为快速发展中的优势企业。今天,茅台保健酒业发展前景显示出空前的活力。

4年里,张城一班人交出了一份让集团满意、员工满意的成绩单。相比2007年茅台保健酒业销售收入增长5.51倍,利润额增长8.58倍,上缴税金增长4.42倍。



◎茅台集团总经理助理、茅台保健酒业有限公司董事长张城(中)在贵州茅坝后山民族小学捐赠仪式上。

攻坚克难,树立茅台品牌在保健酒行业的标杆地位

不断改革,对茅台不老酒进行重新定位,自营主打品牌全新推出,得到了广大渠道商及消费者认同。

变革带来发展,决策成就辉煌。张城一班人将开发品牌的门槛进一步提升,认真贯彻集团袁仁国董事长的指示精神,积极与有资金实力、有渠道、有经营能力、有诚信的品牌商进行战略合作,与北京白金至尊酒业公司合作开发的白金酒投放市场后,经济效益飙升,为保健酒行业的发展作出突出贡献。

茅台保健酒业公司已经具备三大优势:品牌优势、产品优势、形象优势,并初步建立起行业影响力;白金酒提升了行业知名度,茅台不老酒树立了产品新标杆,提升了茅台品牌社会影响。

自主品牌销售占比大幅增长,自主品牌占保健酒业公司整体销售的比例,由2007年的663%,提升到2011年的22.50%。自主品牌在保健酒业销售额贡献率大幅提升。

保健酒的品牌化运作,养生理念的推广,

有利地扭转了消费者对保健酒的消费偏见,以茅台不老酒和白金酒为代表的健康型白酒增长势头迅猛,茅台不老酒和白金酒在过去三年都以每年40%以上的速度递增,远远高于保健酒行业平均增长率。

经过3年的努力,“酱香养生”理念,已成为茅台保健酒的产品特色,得到了广大渠道商及消费者认同,正在实现茅台保健酒业——“中国保健酒行业价值标杆”的战略使命。

以人为本,上演一场茅台保健酒后发赶超的好戏

坚持以人为本,引导员工树立自立意识、竞争意识、效率意识、发展意识和开拓创新精神,推动茅台保健酒业不断向前。

邓小平同志曾说,改革关键是“要同人民一起商量着办事”。

万里长江百转千回,细小浪花折射温暖。4年来,保健酒业公司领导几乎每年都要看望退休老工人,组织看望慰问生病住院员工。

2012年7月14日至22日,茅台保健酒业公司组织10名2011年度优秀员工赴欧洲著名

城市和景区考察学习,领略观赏异城风情和人文景观,开拓了视野,增长了知识,激励了士气。适应时代新要求,满足员工新期待。

在经济平稳较快发展的同时,保健酒业公司坚持以人为本,将发展成果惠及员工,持续改善员工工资收入,年收入按25%左右增幅。

优化员工结构,引入一批高素质人才队伍,秉承“爱我茅台,为国争光”的茅台精神,以“相亲相爱一家人”的文化理念建设企业文化,积极开展军训、拓展训练、岗位技能培训,现代管理理论讲座等多种形式的培训,有效提升了员工整体素质,全体员工面貌焕然一新。

在经济较快发展的同时,茅台保健酒业公司积极承担社会责任:

关心和资助考入清华大学的仁怀籍贫困学生李月月,提供其在本科阶段的全部生活费;积极促成合作商北京白金至尊酒业公司捐资60万元援建仁怀市卫星希望小学,支持了仁怀市教育事业的发展。

少年强则中国强。2012年9月25日,茅台保健酒业公司、北京白金至尊酒业有限公司,怀着对社会的回馈之心,对仁怀教育事业的关爱之情,对贫困山区儿童的揪心牵挂,来到仁怀市后山民族小学,向该校捐赠77万元人民币,用于帮助该校修建教学综合楼。在捐赠仪式上,茅台集团公司总经理助理、贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司董事长张城,总经理李筑冉等领导勉励孩子们,好好学习,长大成才,将来报效祖国和人民,服务于社会。

有一种激励可以鼓舞人心,催人奋进。4年里,茅台保健酒业公司的企业效益、职工收入、社会效益大幅提升,企业员工满意度与凝聚力不断增强。

时代担当,把茅台不老酒打造成“中国酱香养生第一酒”

不屈的精神在考验中锻造,强大的力量在挑战中凝聚,茅台保健酒业鼓起一以贯之接力探索的风范,驶过困难重山。

新时代产生创新的思想,发展模式创新推动企业跨越发展。

站在新的历史起点上,在茅台集团公司的正确领导下,张城一班人制定出保健酒业公司新的五年规划,即一个目标:将茅台保健酒

业打造成中国品质最好、最高端的保健酒标杆品牌,让茅台保健酒公司成为集团1000亿战略的重要组成部分;复合发展模式:继续坚持“借势发展与自主发展相结合”的发展模式。一是进一步整合外界大资本、大渠道商、大运营商,扩大茅台保健酒公司的整体市场份额与影响力;二是坚持独立发展的自主品牌建设,稳步推进以茅台不老酒为核心的自主品牌的市场覆盖率、渠道占有率与消费者认知度;三是加强对外交流,与优势企业合作。

有一种目标可以凝聚人心,砥砺前行。到十二五末即2015年,实现销售15亿元;2017年实现销售30亿元,为集团千亿目标作贡献。

为实现又好又快、更好更快跨越式发展目标,茅台保健酒业公司提出7项经营举措:

继续强化现有的茅台不老酒、白金酒两个核心品牌,提升保健酒的生产工艺改造与技术创新含量,以更好的口感、更稳定的品质培育消费者;

对茅台不老酒继续实施全国化战略,塑造茅台不老酒核心品牌,加强重点市场建设;

打造强有力的自主品牌营销团队,进行消费者沟通、终端网点运作的基地市场建设;

顺应酱香酒消费潮流,重点打造一个新的纯酱香品牌如古源酱酒,填补酱香白酒市场价格区间的空白,推动保健酒公司的大发展;

更好掌握市场信息资源和吸纳人才资源,提高公司形象;

调整产品结构,提高产品附加值;

在OEM渠道上,坚持与大集团合作的基本方针,进一步强化、规范、扶持、监控品牌商,积极寻找新的大品牌运营商。

胡锦涛总书记在党的十八大报告中指出:“我们一定要坚定信心,打胜全面深化改革这场硬仗,把我国经济发展活力和竞争力提高到新的水平。”张城一班人认真学习党的十八大报告后,信心更加坚定,在茅台集团的坚强领导下,坚决“不动摇、不懈怠、不折腾”,在中国保健酒与酱香酒两大消费潮流与机遇面前,团结带领茅台保健酒业全体员工,抢抓机遇,趁势而上,抢占行业制高点,以茅台文化、品牌基因(DNA)为依托,努力把茅台保健酒打造成为中国保健酒行业中的新领军品牌。

皇尊典范

极致高端

旨,美也。从甘,匕声。——《说文》

既饮旨酒。——《诗·鱼丽·泂水》

旨,即酒之美味,即美酒。夫旨,即夫之美酒,大美之酒。所谓:此酒只应天上有,人间哪得几回饮。

宜宾天旨酒业有限公司全国独家经销的“天酉”、“金江岷水”牌浓香型白酒的生产厂区,地处宜宾酿酒核心区域,与五粮液酿酒基地隔江相望,自取一江水,以具有特殊酿酒基因地域出产的优质的高粱、大米、糯米、小麦、玉米为原料酿制而成。通过精心遴选以固态发酵方式生产出的品质上乘的基酒,采用古法珍稀配方,陈酿多年的调味酒,运用独特工艺和独有的核心技术,精心勾调,长期窖藏而成。具有陈酒的自然色泽,浓郁的窖香,绵甜甘冽,尾净余香,陈味柔醇,各味协和的风格特点。

宜宾天旨酒业有限公司,及天坛地,享大美之酒于诸君,正是:旧时王侯堂前饮,今入寻常百姓家。

“天酉”牌39°,52°浓香型白酒,“金江岷水”牌系列白酒,是皇尊级典范高端产品,浓香型白酒的上乘之作,具有尊贵、尊贵之特质,尊享、尊藏之价值。

宜宾天旨酒业有限公司以市场营销、团购、渠道经销、定制、特供等方式提供优质产品。诚邀经销商,寻求愿意合作的朋友。

天酉

天酉

天旨论酒

曾几何时,酒成了国人抒发情怀必备之物;曾几何时,酒成了壮士断腕、征战沙场壮怀激烈的前奏!酒伴随着中国的历史,一路饮来,饮出了多少豪情壮志,饮出了多少风流文章!

午夜梦醒,挑灯独坐,朦胧中,见那虬髯汉子,手中的青龙偃月刀寒光逼人,推开那碗冒着热气的壮行酒,原本迷人的丹凤眼已令人骇然,正色道:“谢曹公赏酒,待我取了那厮人头再喝不迟!”转眼间,英雄人头献上,酒尚温。温酒斩华雄,由此传诵。

如果没有酒,焉有建安风骨、魏晋风度?金戈铁马、纵横驰骋会少了多少豪情?美酒英雄,胆气相一,所以才有曹操刘备青梅煮酒论英雄的潇洒;所以才有曹孟相发自内心的感慨:“对酒当歌,人生几何?”“何以解忧?唯有杜康”;所以才有处死男儿的豪迈:“葡萄美酒夜光杯,欲饮琵琶马上催。醉卧沙场君莫笑,古来征战几人回。”

如果没有酒,瑰丽奇峻,缠绵悱恻的唐诗宋词会少了几多风骚?千古文章、传世绝句会少了多少典雅?“富馆张灯酒复清,夜钟残月雁有声。”“绿蚁新醅酒,红泥小火炉。晚来天欲雪,能饮一杯无。”“得鱼无卖处,沽酒入芦花。”这些文人墨客因为酒的缘故,给我们营造了一个个多么浪漫的意境!

因为有了酒,仕途不顺的块垒才得以浇散,失意的那郁闷才得以发泄,压抑的心情才得以放飞:“今朝有酒今

朝醉,明日愁来明日愁。”“床头有酒须君醉,又成蒲团一夜痒。”

因为有了酒,那个寄情风月,直把群妓当倩娘的柳三变忽然有了灵感:“今宵酒醒何处,杨柳岸晓风残月。”因为有了酒,人间的友情,朋友的共识,奔放的情怀才得以抒发、展露、渲染:“劝君更尽一杯酒,西出阳关无故人。”“烹羊宰牛且为乐,会须一饮三百杯。”“座上客常满,樽中酒不空。”“五花马,千金裘,呼儿将出换美酒,与尔同销万古愁。”

没有了朋友却还有酒:“花间一壶酒,独酌无相亲。举杯邀明月,对影成三人。”以酒为友也不失那份超然和自得。

以酒浇愁,以酒喻情,以酒抒怀者首推李太白,一阅《将进酒》酣畅淋漓,尽显狂放人生:“古来圣贤多寂寞,惟有饮者留其名”。一代酒仙辞世也那么浪漫和洒脱!(野史载:白大醉泛舟于江,见月影俯而取之,遂溺死,故其地有捉月台。)

长亭外,一曲路歌,唱出了万家酒店、汪伦情深;古道边,半坛老酒,酿成为千古佳话、文君意切。

中国酒文化,源远流长;中国酒典故,精彩绝伦;中国酒品牌,争奇斗艳。愈闻酒都又添新贵:大美“天酉”酒!莫非她又要演绎一段中国酒文化的美丽传说?

明公

2012.11.14

大美“天酉”酒,好酒!

诚招代理,欢迎加盟!

宜宾出好酒,“天酉”酒出自宜宾,是五粮浓香型白酒的又一典范之作。“天酉”之酒,天之所赐,大美之酒!选用五粮精酿,大师级专家精心调制,其品质可与国内几个千元价位的知名高端品牌的产品媲美,但价格低,更适合大众消费水平。“天酉”酒的包装高贵典雅,尽显皇家风范气派,具有尊贵尊显之特质,尊享尊藏之价值;其文化内涵丰富厚重,对饮者具有非常大的吸引力。为满足市场发展需要,“天酉”酒现面向全国招商,诚招代理商、分销商,诚聘兼职、专职营销员。天旨酒业在营销中力减中间环节,使产品具有更高的性价比,如果你加盟了“天酉”酒的营销团队,无论你是代理商、经销商、还是营销业务员,均会享有丰厚的回报。

高端品质,大众消费,货比千家,物超所值。

宜宾天旨酒业有限公司

地址:四川宜宾市莱茵河畔星光大道32号

网站:www.ybtzjy.com

电话:0831-2225847 邮箱:1204428058@qq.com

宜宾天旨酒业成都办事处

地址:成都市二环路西三段213号B座六楼

网站:www.sctzjy.com

电话:028-86081798 邮箱:376173477@qq.com