

关公坊：“激跃 2013”

深化转型 全员一心告捷 18 亿 继往开来 众志成城大战 24 亿

“激跃 2013”关公坊酒业公司年会隆重召开

龙腾盈喜气，蛇舞迎新春。1月9日下午，湖北关公坊酒业股份有限公司2013年年会在稻花香礼堂隆重召开，来自全国各地的客商代表、金融机构、新闻媒体及全体员工2000余人齐聚一堂，共襄盛举，同庆18亿，创赢未来，吹响进军24亿目标的号角。

2012年，关公坊酒业公司实现销售收入18亿元，实现营业收入同比增长44.15%，销售回款同比增长36.8%。

2012年，关公坊酒业抢抓机遇、深化转型，积极调整产品结构、深化终端网络建设、谋划全国市场布局，顺利实现营销结构整体性变革，形成了“聚焦主线，由低转高”的产品结构，推进了产品销售转型从“规模型销售”到“价值型销售”的转变，公司产品销售均价同比提升9%。不断深化销售渠道建设，一方面全力加强团购渠道建设，在武汉、宜昌两地成立团购部；另一方面以地级市、县级市地区酒店为重点，以至尊为酒店渠道核心产品，全面启动省内酒店渠道建设，并深度开发周边、成功布点“八省一市”，为推进全国化市场战略，奠定了坚实的基础。同时，系统化推进管理模式变革，加强食品安全管控，持续推进体系运行、标准化建设。2012年，关公坊通过合理化建议征集活动，采纳并逐条落实员工合理化建议106条，成立QC小组6个，完成了“陶瓶灌装提速”等6个专题课题研究，显性经济效益达32万元。在产品质量控制点操作培训，大大提高了产品质量管控能力。2012年，产品合格率同比提升1.29%。公司现场管理及执行力建设不断加强，积极进行质量信用等级评审，优化组织运行，有效提升了员工管理能力和企业经营管理水平。项目建设大力推进，赤壁白酒项目顺利签约，陶星陶瓷、当阳项目进展如火如荼。2012年，陶星陶瓷被认定为宜昌市日用陶瓷工程技术中心。同年12月5日，当阳项目完成全面规划并启动建设。12月18日，关公坊与赤壁市人民政府正式签约，这标志



年会会场

着关公坊正式启动“立足关公文化，做宽三国文化”品牌及企业扩张战略。

关公坊酒业公司董事长、总经理秦道禄说，2012年，关公坊在稳中求变，变中求进，关公坊跨越发展的决心不可阻挡。2013年是提升企业效益，优化企业管理的关键之年，关公坊将以深化变革营销模式、创新质量经营模式、匹配人力资源发展、优化企业管理效率、加强企业文化建设为工作重心，力争实现销售收入24亿元，书写关公坊酒业跨越发展的新篇章。

关公坊酒业营销公司总经理谭君针对2013年营销市场工作作出了安排与部署。他希望全体营销人员再接再厉，不断强化市场基础、拓展销售渠道、转型营销模式、强化团队执行、提升品牌影响力，确保2013年全面完成目标。

稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱出席会议并讲话。蔡宏柱说，在过去的一年里，关公坊酒业销售收入一举拿下18亿元，顺利完成了各项既定目标，为“十二五”规划的顺利完成奠定了坚实的基础，这是全

体关公坊人共同努力的结果。随后，蔡宏柱向全体与会人员发出动员令，号召全体关公坊员工及客商众志成城、团结一心，朝着目标奋勇向前，为关公坊的明天全力奋斗。

此次年会还表彰了在2012年工作中涌现出的先进集体、红色行动先进集体、年度新闻工作先进集体及红旗标兵、管理能手、岗位能手、营销能手和红色行动先进个人，同时对优秀经销商、供应商进行了奖励，并兑现了2012年誓师大会上的挑战战承诺。

(文/刘巍 图/袁林)



稻花香集团副董事长、总经理蔡开云为优秀经销商颁奖。



全体将士庄严承诺：决胜“十二五”，建功500亿。



受表彰的经销商



获表彰优秀员工

演绎稻花香集团 跨越发展的“关公坊奇迹”

——稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱讲话摘要



稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱讲话。

寒风猎猎，难挡金戈铁马；锣鼓喧天，喜奏盛世欢歌。今天，关公坊三大系统精英齐聚，激情豪迈，团结一心，共襄盛举，庄严誓师24亿，谱写了关公坊跨越发展的华彩乐章。

过去的一年，是稻花香集团收获成功、播种希望的一年，也是关公坊快速发展的一年。一年来，在各级党委政府的关心和支持下，稻花香集团紧紧围绕年度经营目标和打造500亿产业集群战略规划，持续推进转型升级，各项工作成绩显著。

刚刚过去的2012年，关公坊酒业销售收入一举拿下18亿元，顺利完成了各项既定目标，用行动捍卫了荣耀，也为“十二五”规划的顺利完成奠定了坚实基础，这些成绩的取得，值得我们庆贺。

“十二五”期间，是湖北稻花香集团深化转型、跨越发展的关键时期。稻花香集团的五大产业集群化发展

已初现规模，并形成了良好的辐射效应，我们将继续贯彻实施“项目支撑”战略，以大项目支撑，向大集群推进，向500亿宏大目标冲刺。现在，龙泉镇荣膺了“中国白酒名镇”荣誉称号，更为我们下一步的发展创造了良好的外部环境，也加大了我们致力于做大做强白酒产业的信心和决心。在“十二五”期间，我们将立足白酒核心主业，加快产业扩张进度，全力发展“三个集群”，即培育一主多翼的品牌集群，实施驰名商标集群，形成浓香型、酱香型、兼香型、清香型等一系列香型的白酒香型集群，为稻花香集团实施品牌战略，早日实现500亿目标提供强有力支撑。

关公坊作为稻花香集团核心企业之一，在短短十年时间，凭借酒文化和关公文化的完美结合，依靠完善的产品质量保证体系和独特的醇爽淡雅型酒体风格，赢得了消费者的赞誉和信赖，在白酒界又演绎出了一个稻花香跨越式发展的“关公坊奇迹”。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。面对2013年的巨大挑战，关公坊一如既往，信心倍增，激情满怀，威武誓师。我深信在未来的征程中，关公坊人也必将攻无不克、战无不胜，开疆辟土，满载而归。

2012年的关公坊惊喜无数，2013年的关公坊必将有无数惊喜。鲜花和掌声只能代表过去，信念和执着方能开创未来。关公坊要持续发展、跨越发展，需要我们每个人兢兢业业、同心同德，务实创新、开拓进取。

24亿目标不容更改，500亿蓝图必须超越！让我们凝心聚力，把握机遇，再接再厉，更攀巅峰！用热血点亮人生，用行动开创未来，紧盯目标，快速出击，团结起来，齐心协力去夺取更多、更大的胜利！

责任重大 目标必达

——湖北关公坊酒业股份有限公司董事长、总经理秦道禄讲话摘要



湖北关公坊酒业股份有限公司董事长、总经理秦道禄讲话。

相聚龙泉，同庆18亿，共襄盛举，创赢未来。在此，我谨代表关公坊及下属的陶星陶瓷、当阳关公2000余名员工，向各位的远道而来，表示最热烈的欢迎！

2012年，我们以营销为龙头，全力进行市场转型，持续调动市场活力；以生产、供应和市场调运为基础，推进产、供、销信息化管理，提高三方联动水平；以设计、技术、质量为保障，内重品质，外塑形象，产品结构全面升级；以财务管控为中枢，关注企业效益发展，强化企业资产及资金的综合管理能力；以后勤服务为支撑，理顺流程，创新管理，稳中求变、变中求进；始终围绕集团及蔡董事长的宏图大略，力战18亿，用行动再次证明：任何困难都动摇不了我们发展的脚步，关公坊人始终只相信——英雄酿造历史！

2012年，我们顺利实现全年销售收入18亿元。全体关公坊人坚定信念、顶住压力、逆势扬帆，用行

动捍卫了荣耀！

过去的一年，关公坊在云波诡谲的行业大势中取得丰硕成绩，核心在于积极主动的“因势思变”，大刀阔斧地推进转型。实施营销整体性变革；深化变革销售渠道，转出渠道经营效益；系统推进管理模式变革，转出规范化管理；谋划全国市场布局，转出市场规模效益；大力推进项目建设，提升综合实力。

2013年，我们规划完成24亿元销售目标。围绕这一目标，我们将围绕营销模式、管理能力、组织结构、文化氛围、经营效益优化等方面，大胆创新，优化营销，增强宏观控制能力；以信息化建设为基础，提升财务管控及决策能力；立足食品安全，强化质量控制能力；以岗位胜任能力建设为基础，实现人力资源价值提升；立足管理职能整合、规范业务流程，增强执行力，提升管理效率；立足法务管理，强化风险控制能力；加快企业文化建设，提升企业软环境；全力推进当阳及赤壁项目建设，实现企业核心能力的快速、成功复制，扩大企业领先地位，提升企业运营效益。

责任重大，目标必达。我们不仅有信心实现2013年的目标，而且也完全有能力、有条件实现更长期、更高水平、更好质量的发展。

愿我们在新的—年里，始终以时不我待、锲而不舍的执着精神，抢抓机遇，乘势而上；始终以“企业兴衰、我的责任”的使命意识，荣辱与共，同舟共济；始终以百舸争流、敢为人先的创新理念，打破常规，主动作为；始终以生命不息、奋斗不止的顽强意志，奋力拼搏，永不懈怠。

愿我们在新的—年里，始终以企业效益为主题、经销商及广大合作伙伴的利益为核心，以变革和创新为动力，激跃2013，共创24亿！



蓝韵产品正式下线。



关公坊人对产品精益求精。



现代化包装