

百亿西凤 品质策略 成就市场格局之变

——西凤6年、15年陈酿酒启动全国市场战略



中信产业投资基金管理有限公司投资总监伍斌、徐可强董事长、王延安总经理分别作为三方代表签订“陕西西凤6年、15年陈酿酒营销有限公司”成立合作协议书。



徐可强董事长、王延安副董事长兼总经理为陕西西凤6年、15年陈酿酒营销有限公司成立揭牌。



陕西西凤6年15年陈酿酒营销有限公司副总经理卜立华当场与南京登财商贸有限公司董事长袁志清签订了5000万元战略合作协议。



陕西西凤6年、15年陈酿酒营销有限公司部分营销精英代表威武宣誓。

■ 邓宗平 李婷

市场人气:越品味越有品位

岁月如歌,时光荏苒,2000年,西凤集团与陕西西凤翔德翔商贸有限公司,联合开发了“西凤6年陈酿酒”和“西凤15年陈酿酒”,



“我们清醒地看到白酒行业第三次调整周期已经到来。”徐可强总经理在成立大会上向出席的数百位经销商公开表示。为了应对2013年的调整期,西凤集团就核心产品方面推出了重要举措——联合成立陕西西凤15年、6年陈酿酒营销有限公司,正式拉开了西凤6年15年陈酿酒向全国市场迈进的帷幕,西凤6年15年陈酿酒品牌的发展也宣告步入一个全新的多元化营销阶段。

引文

有一种美酒,无间断流传了三千年,成为了传奇。有一款美酒,穿越了这三千年时光,与我们相识。西凤6年陈酿、西凤15年陈酿,自2000年上市至今,已经走过了13个年头。相对于三千年历史长河,13年也许只是弹指一挥间,而对于三千年西凤品牌文化底蕴,13年也许还是一只雏凤。然而,青出于蓝而胜于蓝,上市十三周年,是历史的注脚,更是占领未来新高地的起点。且看2013年,这只雏凤,再启新程。

如今13年过去了,已经成为西凤酒的“金字招牌”之一,在陕西地区,更成为了白酒市场的“人气王”,单品铺市率和市场占有率都高居榜首,受到广大消费者普遍欢迎。

近几年,随着全球经济一体化的发展,消费者理性消费意识的提高,一线白酒品牌逐渐成为稀缺资源,市场议价能力进一步提高,白酒品牌区域化进一步加剧。与此同时,白酒行业受国家宏观经济调控,终端价在100-300元的产品将成为下一步白酒市场的主流价位。

“我们清醒地看到白酒行业第三次调整周期已经到来。”徐可强总经理在成立大会上向出席的数百位经销商公开表示。为了应对2013年的调整期,西凤集团就核心产品方面推出了重要举措——联合成立陕西西凤6年、15年陈酿酒营销有限公司,正式拉开了西凤6年15年陈酿酒向全国市场迈进的帷幕,西凤6年15年陈酿酒品牌的发展也宣告步入一个全新的多元化营销阶段。

深度合作:进军全国市场

2013年,西凤集团为进一步加快西凤品牌全国化进程,扩大西凤品牌在省外市场的影响力,进行了一系列创新和变革:深化营销体制改革,改善销售体系运营结构,加强自营和直营销售体系建设,以实现新时期新形势下的历史性跨越。

好酒,要和更多人分享,为加大“西凤6年陈酿酒”和“西凤15年陈酿酒”的全国化发展进程,西凤集团、中信公司与陕西西凤翔德翔商贸有限公司进行了更深层次、更大范围的合作,联合成立了陕西西凤15年、6年陈酿酒营销有限公司,陕西西凤酒集团股份有限公司党委书记、董事总经理徐可强出任董事长,凤翔德翔商贸有限公司董事长王延安出任副董事长兼总经理,陕西西凤酒集团股份有限公司市场总监卜立华出任副总经理,陕西西凤酒集团股份有限公司财务总监袁志清出任财务总监,合作各方抽调精兵强将,重视程度可见一斑。

一年之计在于春,2013年3月24日,全国糖酒会期间,成都香格里拉酒店贵宾云集,名商汇聚,高朋满座,“陕西西凤15年6年陈酿酒营销有限公司”成立大会隆重举行。中信产业投资基金管理有限公司投资总监伍斌、徐可强董事长、王延安总经理分别作为三方代表签订“陕西西凤15年6年陈酿酒营销有限公司”成立合作协议书,新公司正式揭牌成立,同时,新任副总经理卜立华现场与南京登财商贸有限公司董事长袁志清签订了5000万元战略合作协议,拉开了进军全国市场的序幕。

高屋建瓴:未来前景可期

新公司的董事长、陕西西凤集团股份

有限公司党委副书记、董事总经理徐可强,在成立大会的讲话中,充分肯定了西凤6年15年陈酿酒在广大消费者心中的形象,高度评价了西凤6年15年陈酿酒历经13年发展壮大卓越的经营理念 and 前瞻性的营销模式,同时对多年来为西凤品牌发展做出的重大贡献表示感谢。

徐总在讲话中指出,本次签约仪式的成功,是实现厂家联合、资源整合、优势互补的重要举措,也是百亿西凤加强腰部产品的重要举措之一,通过厂商合作的运营模式,西凤15年6年陈酿酒品牌在市场的浪潮中一定能够乘风破浪,再创辉煌。今后将通过专业的营销团队、选择重点市场健全网络,培养西凤6年15年陈酿酒品牌在省外市场的根据地。

同时,徐可强总经理热情号召全国的经销商,相信西凤6年15年陈酿酒的品牌力量,进一步做大做强其在省外市场的销售份额,助推西凤品牌在全国市场的张力。

新公司副董事长兼总经理王延安在成立大会上的发言中,重点阐述了本次签约仪式的重要意义,他表示,陕西西凤15年、6年陈酿酒营销有限公司的成立,是西凤6年15年品牌发展征程中具有里程碑意义的一件大事;也是探索西凤品牌事业发展新机制、构建发展新模式、实现西凤6年15年品牌未来新跨越的一次重要实践。他坚信,在西凤集团的正确带领下,在中信公司的市场指导下,西凤6年15年陈酿酒品牌一定能够在责任、诚信、感恩、创新的发展氛围中更加茁壮成长,为西凤品牌全国化市场做出新的贡献。

号角争鸣:乘长风破万里浪

面对白酒行业和消费发展趋势变化,陕西西凤15年、6年陈酿酒营销有限公司是西凤集团敏锐洞察市场先机,经过缜密的市场调研、论证和分析,精心策划和孕育成立的。

4月20日西凤15年6年陈酿酒广告片正式登陆央视1套、8套15套黄金时段,为产品的深层传播做好了战略支持,接下来西凤集团也会选择重点省份在户外、报刊杂志和主流媒体投放广告。

新时期的市场营销,除了好品牌,好产品,好政策,还需要好的服务团队。陕西西凤15年6年陈酿酒营销有限公司组建了新的营销团队,这支来自洋河、丰谷、泸州老窖、酒鬼等知名白酒公司的职业经理人组成的营销团队,以服务意识为首位,在开拓市场的同时,传播西凤酒3000年的历史文化,相信这支精心打造的职业经理人团队定能帮助客户做好市场支持和市场服务。

上市十三周年,是历史的注脚,更是占领未来新高地的起点。进军的号角已经吹响,相信在赢得2013年开门红之后,西凤6年、15年陈酿酒将继续以中流砥柱的姿态和越品味越有品位的个性,创领国内中高端酒市场新格局,再续新传奇。



申城客运钟情锡柴机 订单频频“头彩” 锡柴奥威机 在申城高端客运市场 连放异彩



市场如棋局,善弈者谋势。

日前,锡柴通过细分市场的精准解析和努力渗入,奥威发动机在申城高端客运市场连放异彩,订单频频“头彩”——1至4月份,仅在上海锦江商旅汽车服务股份有限公司一家单位就获取豪华客车配套动力订单达450台。

“好马配好鞍。在选择高端客车发动机时,看重的是发动机的品质与品牌。”此次上海锦江商旅在沪率先置换旗下的黄标车,又一次锁定了购置豪华客车须全部配置“锡柴奥威发动机”。

上海锦江商旅作为上海地区唯一一家全国道路旅客运输一级资质企业,几乎承担了上海所有的高层次商务接待和大型国际国内会议等活动用车。在这种大背景下,上海锦江商旅对车辆的选择和发动机的配置十分严格。自2008年该公司豪华客车配套锡柴奥威发动机以来,其品质令他们十分满意,认为奥威发动机让整车完美发挥高效、低耗、低排作用,是驱动现代城市和谐交通动力的典范,每年购车都认准“锡柴奥威发动机”。短短几年时间,上海锦江商旅已陆续购进了1100余辆匹配锡柴奥威机的豪华客运车辆。这些匹配锡柴奥威机的锦江商旅客车还先后服务过“北京奥运会”和“上海世博会”等两项举世瞩目的世界盛会,并以“零故障”赢得各界人士好评,使其成为了全国首屈一指的服务于两项盛会的客运企业。

“上海锦江商旅高端车辆更新首选锡柴奥威发动机,这代表着一种信任。”锡柴驻上海分公司经理王文斌欣喜地说,强势品牌通常具备更高的品牌忠诚度,用户不仅基于理性选择其产品,更对其产品有强烈的情感认同。锦江商旅义无反顾地认准锡柴奥威发动机,除了信任锡柴产品技术与品牌外,锡柴种种体贴的“精芯服务”措施,也是其重要的因素。王经理说,受其“羊头”效应,一批批锡柴奥威机的“铁杆”用户在沪不断涌现,如上海海博汽车租赁有限公司近年购入了600余辆匹配锡柴奥威机的客运车辆;上海天成商旅服务有限公司也拥有了400余辆匹配锡柴奥威机的豪华客车……

“与善之事,如兰之室,久而知芳也。”从少量的锡柴奥威机订单,到批量的定型,直至毫无疑问地选配锡柴奥威发动机。博弈于强手之林的锡柴驻上海分公司营销服务人员把优质服务作为提升品牌价值、产品销量的重要途径,不仅带动了上海各区域板块的稳步增长,且赢得了申城客运市场大订单不断。数据显示,自2008年以来,申城陆续有4000余辆匹配锡柴奥威发动机的豪华客车闪耀在大上海的灯火璀璨之中,组成了申城一道道靓丽的风景线,锡柴机品牌影响力也在这著名国际大都市逐年攀升。

(陈燕)

华英熟食产品 批量进驻上海超市

(本报讯 记者李代广) 近日,河南华英樱桃谷食品有限公司生产的300箱鸡肉汉堡饼成功进驻上海麦德龙超市,这标志着华英公司的产销形势迎来了新的发展契机。

据了解,该公司在四月份陆续上市的新产品品种已有十三个,其中供应麦德龙超市的有六个,包括原味鸡块、黑椒鸡块、盐焗鸡、原味鸡腿排、板烧鸡腿排和原味猪排等。近期,联华、易买得等上海的大型超市也将陆续实现产品批量上架。

希望伍田做强做大企业、打响伍田品牌,并借助欧亚国际物流港的区位优势更好地走出去发展——

新疆昌吉州委书记李建国参观考察伍田食品



范正海向李建国(中)、伍健敏(左一)汇报伍田发展情况。

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 王辉 钟菲

5月11日上午11点,正在成都伍田食品公司三楼会议室召开经营工作会的总经理范正海接了手机后,他示意在汇报产品销

售和市场拓展分析的大区经理,就匆匆地下楼,招呼行政办公室主任程建一起到公司门口,准备迎接来访的新疆昌吉回族自治州党委书记李建国一行。各部门人员仍然有条不紊地在岗位上工作。

李建国一行在成都三旺集团有限公司董事长伍健敏等人地陪同下来到伍田公司,首先参观了伍田公司形象展厅。形象展厅墙上,挂满了伍田公司荣获的“国家质量卫生安全全面达标食品”、“无质量投诉示范单位”、“全国行业质量示范企业”、“四川省名牌产品”、“四川省著名商标”、“四川省农业产业化经营重点龙头企业”、“中国肉类工业50强企业”、“纳税大户”等等奖牌,形象厅还展示着以牦牛肉制品为主的休闲、熟食、调味、罐头等伍田系列多个独具特色的产品。范正海向来宾们介绍,伍田公司在董事长伍健敏先生的领导下,十几年坚持以“为社会创造更多的财富,提高全民生活质量”为社会使命,奉行“良心、安心、放心”经营理念,依靠强劲的技术创新实力和过硬的产品质量,以及完善的质量服务监管体制,保持了较为稳定的发展态势。

三旺集团是以饲料生产、食品加工为主体的大型民营企业。目前,成都三旺集团正在昌吉投资建设欧亚国际物流港,该项目总投资73亿元人民币。项目建设区总体规划建设以国际物流贸易为主,文化旅游为辅,建成后的欧亚国际物流港将是纵贯欧亚大陆路桥航空物流的中转总站和贸易枢纽,将带动15个衍生行业的发展,改观新疆目前较为单一的物流产业格局,优化产业投资环境。伍田食品公司是三旺集团麾下一家成

长性企业,坚持以不断创新推动产品和服务的差异化,为经销商和消费者提供更好的产品、价格和服务,积极主动应对包括持续经济危机带来的市场挑战,已从几年前的年销售一亿元做到了现在一年八亿元左右,200多个伍田系列产品畅销国内并布局境外。

在参观伍田食品生产基地时,李建国了解到伍田食品公司正在新津县工业开发区兴园路北侧,投资2个亿建设新的伍田肉制品精深加工基地,新项目的建立能够有效扩大生产,提高产能,能够使企业的各项环节更加完善。李建国对伍田食品公司近年来取得的成绩给予了高度肯定,他同时希望伍田做强做大企业、打响伍田品牌,并借助欧亚国际物流港的区位优势更好地走出去发展。

伍田系列产品几年前就已经进入新口大中城市的高档酒店、大超市等,但由于物流费用高和当地民族饮食习惯等存在差异,产品铺货率和能见度都未达标,产品销售一直处于自然销售状态。范正海在经营工作会上,要求负责西北市场的第五大区经理借助三旺集团公司在新疆市场良好的客户布局,借力使力,加强对当地市场的调研和开拓,加快开发进度,挖掘并发挥更大的市场潜力,为公司创造更多的价值。