

抢占国内白酒团购市场制高点

梅兰春成为“中国企业定制用酒首选品牌”

本报讯 在国内商务用酒市场声名鹊起的泰州梅兰春酒厂有限公司,日前获得了由苏商全国商务用酒评审委员会授予“中国企业定制用酒首先品牌”。这是国内白酒权威机构对梅兰春酒厂深耕国内团购市场的高度认可,标志着梅兰春成功抢占国内白酒团购市场制高点。

梅兰春是一家集“中华老字号”、“中国非物质文化遗产”“中国历史文化名酒”等诸多荣誉于一身的白酒制造企业。作为有着 300 多年历史文化传承的老字号,有过业绩骄人的昨天。梅兰春芝麻香型白酒在上世纪 80 年代全国第五届白酒质量评比芝麻香型总分第一,并成为北京人民大会堂指定用酒,被党和国家领导人当作国礼赠送外国元首。2003 年后,养在深闺人未识,沉寂多年的梅兰春迎来了新生。企业重新组建了由享受国务院特殊

津贴高级工程师、国家级评酒师葛崇凯、国家注册一级品酒师、国家评委、高级工程师高传强等白酒产业“技术梦之队”联袂领衔的技术团队,严格按照高氮配料、高温堆积、高温发酵、高温馏酒的独特传统工艺精工酿制,并在百年陶坛中长期贮存。梅兰春酒形成了酒质优美,芝麻香型典型而幽雅,酒体柔爽协调,低而不淡,高而不烈,淡雅和谐的品质特点。梅兰春重新迸发出摇曳多姿的迷人身姿。

市场才是白酒企业的生命线。依托过硬的产品品质,梅兰春建立起立足华东、辐射全国拥有 1000 家加盟店的全国市场营销网络。每进入一个新兴市场,梅兰春人总是灵活多变的融入当地文化,抢滩扬州市场时,梅兰春人结合扬州市场特点,以二十四桥、瘦西湖、五亭桥、何



园、个园、白塔为“封面”的“扬州六景”系列酒,让当地消费者耳目一新。进军兴化市场,则以当地的板桥六景出现,产品与本土文化的高度融合让梅兰春不仅在市场上站稳了脚跟,独树一帜、个性新颖的市场策略更让企业快速挺进为国内芝麻香白酒的领军品牌。

在做好传统商超白酒终端建设的同时,在做好商超等终端网络建设的同时,积极开辟团购新兴销售渠道,在成为泰州市政府接待专用酒的同时,前不久,梅兰春成功跻身年江苏省人大、政协两会接待指定用酒行列。与此同时,梅兰春先后与国内南钢集团、正太集团等多家知名企业量身定制企业接待用酒,梅兰春成为国内商务白酒市场的弄潮儿。

(周日照)

社科奖第六届全国高校市场营销大赛“名企名家进名校”公益论坛河南站举行

■ 本报记者 李代广

9 月 25 日,由中国社科院财经战略研究中心、教育部全国电子商务职业教育教学指导委员会指导,教育部考试中心、中国市场营销学会联合主办的“社科奖第六届全国高校市场营销大赛“名企名家进名校”公益论坛—河南站在河南财政税务高等专科学校举行。河南财政税务高等专科学校副校长王孝俊、工商管理系主任陈爱国、大赛组委会

副秘书长赵宏大、企业家代表、来自河南各地的参赛师生共 500 余人出席论坛。

“名企名家进名校”公益论坛吸引了国内知名企业、学者参加,利用当前国际最先进的商科教育教学方法以赛促学,首次与国际营销大赛接轨,培养智慧营销人才,从而达到强校、强企、强国的目的。自 2008 年诞生以来,已连续成功举办五届,为无数大学创造了交流学习的平台,为无数大学生创造了实习及就业的机会。



● 公司副总经理胡波(右二)代表习酒领奖

习酒全线产品在第 89 届全国糖酒会上大放异彩

■ 罗宇 摄影报道

10 月 8 日,第 89 届全国糖酒商品交易会在武汉国际博览中心正式拉开序幕。会展期间,习酒公司精心打造的习酱系列产品大放异彩,以其时尚个性的包装和独特的品牌文化内涵赢得了广大客商和消费者的青睐与好评,成为本届糖酒交易会一道时尚的风景线。

时尚包装让习酒新品成了宠儿

糖酒会上,习酒展馆内琳琅满目的各系列习酒产品以其醇厚的优良品质和深厚的品牌文化,引来参观咨询的客商络绎不绝。特别是习酒刚推出的战略新品“习酱系列产品”以其时尚个性的包装和独特的文化内涵,吸引了广大客商和消费者的目光,不少客商驻足拍照,向工作人员索取宣传资料,询问该系列产品的详细情况,并纷纷留下联系方式,希望与习酒合作。习酱系列产品精致时尚的设计,不仅成为广大客商和消费者的宠儿,还引来多家新闻媒体争相采访,成为糖酒会瞩目的焦点。

此次糖酒交易会,习酒公司充分展示了企业的品牌文化和产品特色,让更多的客商和消费者了解习酒,关注习酒,进一步拓宽了习酒的发展空间。

产品巡礼暨习酱新品发布引来轰动

10 月 6 日,在第 89 届全国糖酒交易会即将召开之际,公司在武汉市万达威斯汀大酒店举行习酒公司 2013 产品巡礼暨新品发布会。本次活动旨在全面系统的介绍习酒全线产品,并隆重推出公司习酱系列产品。

习酒公司副总经理胡波、习酒销售公司经理陈宗强,副经理周春、杨炜炜,上海沐邦营销咨询有限公司董事长李克,湖北华法酒业有限公司董事长夏斌,以及来自全国各地的经销商和部分新闻媒体参会。会议由公司品牌企划总监徐郢主持,陈宗强致欢迎辞。

随后举行了习酒全线产品巡礼仪式,仪式分别对纪元小坛酒、窖藏 1988、习水特曲、金质习酒、银质习酒等多款习酒产品进

行了详细介绍,并向参会嘉宾展示习酒公司结合当代消费者对香气和口味的双重需求而精心打造的习酱系列产品:“精品习酱酒、习酱·双螭、习酱·福禧、小习酱”几款大众型酱香创新产品。

现场还举行了丰富多彩的互动抽奖环节,将整个活动氛围推向了高潮。

中国酒业营销金爵奖中获三项殊荣

10 月 7 日,第三届中国酒业营销金爵奖颁奖盛典暨《糖烟酒周刊》创刊 20 周年庆典在武汉市万达威斯汀大酒店隆重举行。习酒公司被评为“中国酒业全国化领导企业”、习酒·窖藏 1988 被评为“中国酒业价值典范品牌”,金质习酒被评为“中国酒业金腰带产品”。公司副总经理胡波,公司品牌企划总监徐郢代表公司出席并领奖。

中国酒业营销金爵奖的评选是国内权威机构对酒类行业成果的一次大检阅,也是中国酒业优秀企业、酒界风云人物和酒业营销机构展现魅力的大舞台。该奖三年评选一次,2007 年举行首届评选,2010 年 3 月成功举办了第二届,前两届的成功举办使该奖赢得了“酒类行业奥斯卡”的良好口碑,具有较强的行业和社会影响。习酒公司在该活动上斩获三项大奖,这是继今年 8 月习酒跃居华樽杯第五届中国白酒类品牌价值第 15 位后习酒获得的又一殊荣,展现出习酒在白酒行业的强劲发展势头。习酒以“踏踏实实做产品,踏踏实实做企业”的君子之风,正在白酒行业的激烈竞争中突出重围,稳健而又坚定地走好每一步,向中国白酒前十强稳步迈进。



发挥潜力 百舸争流 全力以赴冲刺年终目标

近日,新疆第一窖古城酒业有限公司(以下简称古城酒业)为全面落实 2013 年销售目标,总结 1-9 月营销工作中所取得的成绩,深刻分析当前市场现状,组织全疆分公司经理和区域经理共计 36 人到奇台召开“发挥潜力,百舸争流”为主题的第三季度营销工作总结暨四季度工作安排会议,共商年终目标冲刺的措施和方法。

9 月 30 日下午 4 点会议正式开始,由总裁办主任富宏就今年 1-6 月全国白酒市场的发展情况向与会人员通报,从销售收入、实现利润来看均有增幅,从增长额和幅度相比,增长比例较小,这和市场大的背景和环境有关,也给白酒行业带来了新一轮新的调整,即高端酒下滑、“腰部”产品激增,各酒企频频争夺、抢占中低端市场,防止销量下滑,就新疆白酒产量来讲略有下滑,但销量比去年同期增长了 1.36%,说明新疆地产的优质白酒在市場中的潜力仍将很大,古城也不例外。目前,从销售回款来看,克拉玛依分公司、喀什分公司完成任务情况较好,从产品结构来看今年高档酒的销售从 1%的占比增加到 2%,市场需求空间增大。

为保证年终目标任务的完成,各分公司、区域经理从各自负责的区域以及市场现状做了认真的总结,并提出了详细的冲刺措施和办法,董事长现场解答提出的问题和资源支持,并从公司整体的战略布局和角度提出了新的要求和目标。同时,专门安排克拉玛依分公司、南疆分公司、乌市分公司和伊博大区就营销工作中好的经验和方法与大家分享、交流,实现资源和方法的共享。财务总监蔡莉、生产技术总监郭刚分别就财务、生产如何服务销售的角度谈到做好后勤保障的措施和方法,让一线的销售精英们全力冲刺。

全力打造“中国中部家具之都”——访河南省清丰县人民政府县长鲁彦峰

■ 本报驻河南首席记者 李代广

“目前,我们清丰县家具产业年产值超过 50 亿元,年产家具 30 余万件(套),家具生产规模每年以 30%速度递增,带动相关产业人员 4 万余人,已经成为中国中部最大的家具产业承接地、中部家具之都”。10 月 8 日,是国庆节过后的第一个工作日,河南省清丰县人民政府县长鲁彦峰,在百忙之中,接受了本报记者的采访。

位于河南省东北部、冀鲁豫三省交界处的清丰县,是全省 47 个扩权县之一。在抗日战争时期,中共中央北方局、冀鲁豫军区司令部暨第一兵工厂曾设在该县双庙乡单拐村,被誉为“中原红都”。

龙头家具企业争相入驻 产业集群规模效益显现

记者:非常感谢鲁县长能够在国庆节后的第一个工作日接受我们的采访,我们了解到,清丰产业集聚区是全省唯一一家以家具为主导产业的集聚区,县政府是如何引导发展家具产业的?目前,家具产业的发展现状是怎样的?

鲁彦峰:清丰县素有“木工之乡”的美称,全县几乎每个村庄都有木匠,手艺世代相传,大量的能工巧匠活跃在晋冀鲁豫等省的广大农村,利用传统手工艺打造家具,在周边省市享有良好的声誉。

我们依据本地自然、资源禀赋的比较优势参与区域分工,按照“专而精”的发展定位,加快转型升级,致力打造“中国中部家具之都”,让“丑小鸭”渐成“白天鹅”,走出了一条有特色的发展之路。

知名家具企业的引进产生了“鲑鱼效

应”,许多本土家具企业主动对接外来知名企业,谋求提档升级,开始从低成本竞争向差异化竞争转变,从规模扩张为主向质量提升为主转变,从而实现了外来企业与内生企业的融合壮大。

现在,投资 8 亿元的新南方家居产业园、投资 5 亿元的好风景家私相继投产,分别投资 10 亿元的全友家私、双虎家私正在紧张建设中,清丰已经成为四川家具出川东进、布局全国的首选,清丰县产业集聚区的家具产业作为全省 180 个产业集聚区中唯一的特色产业,列入河南省“十二五”规划,家具产业集群发展的态势已初步显现。

今年 6 月 27 日,总投资 30 亿元,占地 400 亩的中国品牌家居直销中心申新泰富·国际商贸城奠基。项目建成后,将集家居研发、展销、物流于一体,成为河南省首个家居企业抱团自建的品牌直销中心,彻底改变原来依附于卖方市场定价的旧模式,成为中原地区的家居商贸物流新“航母”。

整合优势创新服务 重点项目强势推进

记者:听了鲁县长的介绍,我们为清丰家具产业的发展、取得的成绩感到自豪。请问,县政府是如何为入驻的企业提供服务的呢?

鲁彦峰:自 2007 年以来,我们县委、县政府结合自身实际,积极顺应时代发展的新趋势,将家具产业列为一项支柱产业进行发展,成立了家具产业领导小组和家具产业办公室,出台了《加快家具产业发展的意见》,理出了“完善链条建集群、外引内扶育龙头、培育品牌树形象、加强商贸带基地”的家具企业发展总体思路。

坚持走高端、专业家具生产路线,出资建

创业让青春更精彩

——2013“诸葛亮杯”湖北襄阳大学生创业大赛侧记

碰撞智慧火花,点燃创业梦想。作为新一代的大学生,该如何来实现自己的创业梦想呢?9 月 28 日,襄阳市体育馆内座无虚席,2013“诸葛亮杯”大学生创业大赛在这里隆重举行。

作为“创业湖北——2013 年湖北大学生创业大赛”的系列活动,此次大赛历时 5 个月,经过激烈比拼和严格筛选,10 支从全省 467 支参赛团队中脱颖而出的创业团队,在这里展示他们精彩的创业故事。

7 位资深评委嘉宾、2 位创业导师的到来,让整个会场顿时响起阵阵掌声。“用手指追赶声音,用键盘成就梦想,这就是最美速录师……我们开展电脑速记培训,为再就业者提供技能培训,有着广阔的发展前景。”随着台上大屏幕的放映,襄阳金亚伟速录有限公司创业团队一起走进现场观众的视野。“速录是装在口袋里的秘书,改变了中国传统的办公模式,我们要争当中国速录行业的领军者……”负责人阮爽对公司前景有着美好的规划。

在评委提问环节,阮爽运用速录机在台上大屏幕上实现“语音落、文字出”的一问一答,引得评委和创业导师的称赞。创业导师路军说,这是一个前沿性的高端项目,有着良好的市场发展空间,建议要在管理上下功夫,推动公司持续发展下去。

创业不仅是激情,更是独具慧眼。十堰市竹溪县华玉金银花专业合作社带来了大赛中的惟一农业项目,合作社发展特色农业,引领群众致富。“市场上金银花产品很多,你们的产品如何与其他产品竞争?”“如何实现标准化产品的生产?”负责人周清华一一作出了回答,评委肯定了他的回答,并建议产品围绕客户、市场发展来生产,识别客户,界定他们的需求。

台上的参赛团队自信地展示了创业项目的类型、产品、销售群体、营销计划。这些参赛团队作品,既有最新科技实践的环保题材,也有最新高科技的创业产品,都具有实际运作经验。他们中有怀揣梦想的 80 后,有高学历的博士团队,还有农民带动群众创业。

在自由问答环节,选手们接受评委们在市场、技术、风险、营销、竞争策略等方面实际问题的提问,评委们十分关注创业项目的赢利点、市场前景、核心技术等要素。“很多上市公司都抢着给你们高薪、高职的待遇,为什么还要承受巨大的风险选择创业?”假如市场上出现同类型产品,你会怎么办?评委老师根据每个团队的特点提出了问题,并对他们的创业提出了好的建议。

创新放飞梦想,创业改变人生。本次大赛决出一等奖 1 名、二等奖 3 名、三等奖 6 名,组委会按照 20 万元、15 万元、10 万元的标准分别奖励给获奖选手。同时,该市还将对在襄阳注册落户的获奖团队,按照同等奖金额度给予项目启动资金补助。同时,获奖项目免费入驻该市大学生创业基地,享受一系列优惠政策。

本次大赛由湖北省委人才办、省人社厅、省教育厅、共青团省委和襄阳市委、市政府共同举办,湖北省委常委、襄阳市委书记王君正出席并为大赛优胜者颁奖。

(特约记者 田伯钊 王珊珊 徐娟)