

4 品牌文化

第九期

百年原址

贵州百年原址酒业有限公司协办

作为国内定制酒的先锋开拓者，百年原址定制酒因其多年良好定制服务的深厚沉淀以及在内涵、品位、时尚、尊享四个纬度上的精耕细作，今年以来厚积薄发——

百年原址定制酒深受消费者喜爱追捧

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

贵惠高速双向 6 车道于今年 10 月全线贯通，全长约 40 公里，贵阳到惠水仅需 30 分钟。2013 年 11 月记者一行驱车经贵惠高速很快就到达了贵州百年原址酒业惠水生产厂区的定制酒中心。

据厂区负责人介绍，贵州百年原址酒业有限公司惠水基酒酿造基地占地 300 余亩，工程总投资 3.8 亿元，现已成功开发有“笨人煮酒”系列、“百年原址”系列和“原址封坛”系列等品牌。

惠水县位于贵阳市正南面，居住着汉、布依、苗、回、壮、侗、水等 18 个民族，1998 年经国务院批准为对外开放县。惠水人杰地灵，山川秀美，连江纵贯全境，连江冲积平原面积 90 平方公里，土地肥沃，阡陌纵横，平畴绿野，生机盎然。百年原址酒业惠水生产厂区更是处在山川形胜，钟灵毓秀之地，山上甘泉可直接引往厂区，是酿好酒的绝佳之地。

交通的便利带动了惠水经济的发展，也促进了百年原址酒业的发展驶入了快车道。百年原址酒业负责人深切地感受到：今年以来，作为国内定制酒的先锋开拓者，百年原址定制酒因其多年良好定制服务的深厚沉淀以及在内涵、品位、时尚、尊享四个纬度上的精耕细作，受到了消费者的深深喜爱和追捧。

先锋、开拓、经验、市场 消费者高度认可 百年原址酒业定制酒

百年原址酒业定制酒事业部李总介绍，百年原址酒业在定制酒不是很热的时候，已经在这块耕耘了很多年，是定制酒的先锋开拓者，沉淀了宝贵的经验和市场，得到了消费者的高度认可。我们很明白传统白酒品牌产品经营的难度在哪里，知道白酒定制酒的好处又在哪里。传统白酒品牌经销商资金压力大、风险大，库存量大，难以消化；而定制酒加盟商可以把这三个问题都解决掉，没有资金、风险和库存的压力。

百年原址酒业常务副总吴总告诉记者，我们将定制酒的服务、流程正规化，多种方式满足客户个性化需求，根据需求提供有价值的服务。我们将不断开拓五个方面的市



● 山川秀美的惠水。

场：一是企业定制酒；二是喜宴定制酒；三是寿宴定制酒；四是联谊、会议纪念定制酒；五是特殊收藏定制酒。对于企业定制酒，可以根据企业需求在酒盒、酒瓶上印上企业的 logo，宣传企业的形象。企业成批量的定制酒，是企业整体形象展示的良好载体，物超所值。百年原址定制酒完全根据消费者需求进行定制，我们酒体分 7 种，可以先品尝再定制酒体，并通过设计定制图样，让消费者确定自己喜欢的酒盒、酒瓶式样，充分体现体验式消费。

百年原址酒业定制酒事业部何总介绍，

瓶上，以作纪念，渲染烘托婚庆热烈欢喜的现场气氛。

据悉，由于百年原址酒业加大了力度、加快了步伐发展定制酒事业，预计 3 年时间内，百年原址定制酒的代理商(加盟店)将发展到 300 家，实现销售 3 亿元。

内涵、品位、时尚、尊享 百年原址定制酒 将成为品质生活方式的标志

内涵即指人的内在涵养或素质。它既是



● 贵惠高速。



● 百年原址酒业惠水生产厂区。



● 现代化制酒生产线。



● 百年原址酒业员工参加七一活动。

对于普通百姓 60 瓶酒的定制，一般企业大多不会承接这样的订单，因为生产工艺复杂、环节多，要做的话，开瓶、制版等费用都很高。而百年原址酒业从小批量定制到大批量定制都可以提供服务，虽然小批量成本高，但是，百年原址酒业把利润看得低。

记者了解到，定制酒市场中婚喜、过寿、乔迁占 10% 左右，是很大的一块市场，百年原址定制酒可以将婚纱照片等印在酒盒、酒

个性的特征内容又是一种个性色彩，与气质颇为相似，一般通过人的社会交往显示出来。

俗话说：酒品如人品。唯有那些思想内涵以及气质修养深厚而高绝的人才能酿造出好的酒品，也才能精准表达出酒的定制人的素质和内涵。

就像“自有高格，自有名句”的苏轼、辛弃疾能创作出流传百世的佳作一样，记者了

资料显示，世界第一瓶定制酒，是 1787 年，酷爱美酒的美国杰斐逊总统，从法国拉斐堡酒庄定制的一瓶葡萄酒，并于瓶身上雕刻了总统本人的姓名缩写。“定制”概念自问世以来，彰显着上层人士的尊贵、与众不同的品位，受到广泛的追捧。

可以想象，也许在不远的将来，是否拥有一瓶百年原址的定制酒，将成为人们品质生活方式的标志，成为高雅、体面的代名词。

业主干道、要冲有百年原址定制酒的字牌，把定制酒的宣传做好。在人员的安排上，专业固定人员发工资、奖金加提成，业务聘请人员发较高的提成。通过联系酒楼、影楼的客户，形成充足的定制酒客源。

张兴林表示：“定制酒有前景，大家就有动力。一要心态好，我是搞技术实验所工作的，定制酒需稳步推进；二要立足黔南州，在第一年，100% 的全面完成百年原址定制酒事业部下达的任务；三要在省外与其他大客户进行多方面合作，一定使百年原址定制酒香飘全国。”

管理学大师彼得德鲁克曾说过：“商业的惟一目的就是创造消费者。创造消费者便是在创造利润。如果企业能扩大和消费群体的接触机会，每次的接触机会中能给予消费者最优质的体验，最大化的价值，那么得到消费者的‘芳心’将不是困难的事情。”因此，能赢得消费者的企业注定会赢得未来，而赢得所有消费者的路径则须要通过核心消费者的带动。对贵州百年原址酒业有限公司来说，让定制酒牢牢抓住核心消费者变得不再遥不可及。

携手百年定制酒 共享财富新机遇

■ 本报记者 张建忠

立足贵州、面向全国，贵州百年原址酒业有限公司领导者从人力、物力给予大力支持，为定制酒的发展加油给力；

追求个性、注重时尚，朝着中国未来白酒市场的方向加大力度发展，携手百年定制酒，共享财富新机遇。

个性化定制 白酒未来发展的新趋势

今年下半年，百年原址定制酒事业部开始全面运作，11 月初，百年原址定制酒经销商浙江省湖州市刘树雄就紧锣密鼓地干起来了。“眼下遏制‘三公’消费，高端酒水受阻，定制酒可改变传统的销售模式，这是未来白酒市场发展的新趋势，现在开展个性化的定制和小包装，消费者会很喜爱啊！”

11 月 22 日，记者采访了刘总，刘树雄告诉记者，他对百年原址定制酒非常看好，决心做好三件事：一是将自己的雄强酒庄在明年升格为雄强酒业；二是在今年底，做两笔企业定制酒的大单子，主要选择婚庆和生日



● 百年原址酒业定制酒在武汉全国秋季糖酒会上展示。

酒宴；三是打好定制酒基础，抓好下游客户，力争抓好十来个大客户，采取二八分成、一九分成，让利给客户，使百年原址定制酒在湖州有大的宣传声势。同时，更希望得到公司的大力支持。

定制酒有前景 大家就有动力

“听到定制，我就对定制酒产生了浓厚的兴趣。因为定制有个性，使产品有良好的

形象，现在大家追求个性、时尚，白酒朝着这个方向发展，我就下决心，这就是机遇。”这是 11 月 24 日记者采访百年原址定制酒经销商贵州省都匀张兴林总经理的一番话。

张兴林认为，在都匀地区通过酒楼、婚庆公司把百年原址定制酒做下去。从具体步骤上，安排店面或写字楼，聘请和招聘专业定制酒销售人员，通过自己培训和百年原址酒业宣传培训相结合。与此同时，在本地商

品牌互动 Interaction

百年原址发展定制酒 需要处理好三种关系

百年原址定制酒需要处理好三种关系。一是“有所为”与“有所不为”的关系。前者侧重客户消费群体、品牌 and 价格等方面的定位，以此牢牢控制定制酒最核心的“话语权”。后者侧重整合市场宣传、销售推广和后期服务等方面的外部资源，减少企业的运行成本。二是引导客户与满足客户的关系。定制酒最核心的优势是能满足客户在“收藏、自用、请客、送礼”等方面的个性化需求，客户会对定制酒的质量、包装、附加服务等方面提出不同的要求，但是，客户需求在一定条件下是可以被激发和调整的。因此，企业在市场调查的基础上，最好给用户出“选择题”而非“问答题”。三是“线上”与“线下”的关系。随着互联网特别是移动互联网的深化应用，通过互联网的“线上”销售，不仅可以提升定制酒的关注度和品牌效应，还可以降低销售成本。并利用互联网的“大数据”深挖客户的潜在需求，不断优化定制酒的发展能力。可以通过构建“网络销售”模式，提升定制酒的“线下”销售能力，“线下”为“线上”销售提供消费体验等方面的支撑。

四川自由投资人李代伟

百年原址定制酒大有可为 前景无限

当今我国白酒市场近乎饱和，但从个性化需求看，市场上有卖不掉的酒，也有买不到的酒。由不同消费者的产品差异需求和价值判断形成的消费分化，意味着酒业生产经营者有更大的市场调配空间和操纵杠杆。

如何打造百年原址定制酒的春天？笔者认为，有以下三张牌可打。

一是“高品质”：百年原址酒业要有规范的操作流程，完善的检测体系，以酒质纯正和尽善尽美的服务，成为定制酒行业内的翘楚，满足高中低端各类客户的定制需求，做最专业的定制酒供应商。

二是“低订量”：将起订量低于行业平均量或更低（如条件允许一瓶都可定制），让中小企业和个人都可以轻松做自己的品牌定制酒。坚持广结善缘，广交朋友的心态与用心，一定能吸纳大量的群体成为百年原址酒业定制酒的拥趸者。

三是“高性价比”：要让客户不仅得到高品质、高品位的定制酒，还能享受多种超值服务，享受到高性价比的好酒。在个性化定制日渐成为潮流风尚的今天，百年原址定制酒大有可为，前景无限。

四川省企业联合会、
四川省企业家协会研究部：舒志宏

坚持品牌、深入人心， 必将迎来春天

百年原址酒业有限公司赵康董事长一班人高瞻远瞩，在营销中不断创新，在白酒的严寒冬季，销售比上年同期销售增加 50%，这些来源于企业领导者的信心，来源于市场营销的创新发力，来源于对品牌宣传持之以恒的坚持。

我们深信：百年原址定制酒坚持品牌、深入人心，必将迎来春天！

贵州广播电视台导演毛麋

选择携手百年原址的理由

增长空间——白酒巨大的增长空间

白酒文化——强大的酒文化作支撑

企业实力——百年原址的强大集团

百年特色——适应时代的服务意识

个性服务——顾客无法拒绝的诱惑

中国白酒行业未来展望

分析表明

中国白酒行业仍将持续增长20年

中国白酒行业将是资本巨头覬覦的高增长、高利润、低风险的黄金产业！

白酒行业本质

产地、工艺、香型的地域独特性和消费需求的多样性

个性化定制酒

【婚宴酒】

总厂数：33%web1 经销商：总销%4

个性化定制酒

【高寿酒】

总厂数：33%web1 经销商：总销%4

个性化定制酒

【乔迁之喜】

总厂数：33%web1 经销商：总销%4

服务—合作流程

了解品牌文化
品鉴酒体口感
熟悉定制概念及流程

查询市场
是否属于空白

决定代理后
填写代理申请

代理申请通过后
总部将发出考察邀请
考察总部

若属空白
则分析当地市场需求
决策是否代理

考察总部满意后
签署代理合约

开启成功之旅

定制酒—产品流程

1、确定客户定制内容——瓶型，外盒；

2、客户确定内容后交回贵州百年原址酒业有限公司；

3、设计人员根据提供内容设计效果图；

4、效果图传回加盟商，加盟商和客户确认；

5、加盟商，客户签字后传确认效果图；

6、客户预付定金，不低于总金额的60%；

7、事业部负责人签字（定制单，效果图）；

8、设计人员交生产部要求执行设计；

9、设计完成后到工厂安排生产；

10、生产完成；

11、加盟商支付尾款；

12、物流部安排发货。

个性化定制酒

【单位私藏】

总厂数：33%web1 经销商：总销%4

个性化定制酒

【单位定制】

总厂数：33%web1 经销商：总销%4

个性化定制酒

【个人收藏】

总厂数：33%web1 经销商：总销%4