

8 市场营销 Marketing

体育产业营销法： 星牌台球押宝巨额赞助模式

3月中旬，一年一度的国际高级别斯诺克大赛在海南海口如期举行，星牌集团作为核心赞助商再次承办该赛事。而逐渐从幕后走向商界前台的，还有星牌集团董事长、中国最具知名度的斯诺克球手丁俊晖和“九球天后”潘晓婷的千爹甘连舫。

甘连舫向记者表示，公司对于通过赞助高规格赛事打响品牌大战有着持续的规划，每年不惜贴钱巨资进行投入。“多年以来我们承办了国内外很多的重要赛事，尤其是海口世界公开赛，公司直接承担了1500万的成本。从最初的星牌一家专属赞助，发展到引进古井贡酒等业界感兴趣的公司一起分担。现在公司在整体大赛的赞助比例已经合理化至30%-40%的水平。”

事实上，如同匹克体育每年数百万美元赞助NBA赛事一样，中国企业近年依靠大手笔赞助国际赛事希望撬开国际市场大门的案例越发密集了起来。

不过，有业内人士曾多番质疑，在发展初期，这类投入产出比并不如外界以为的那么乐观速效，烧钱的速度令人惊心。记者了解到，诸如星牌集团这类企业赞助A级国际

赛事，每年在全球比赛的赞助成本已有几千万之巨，但在刨除赛事的支出之外的利润实则很薄。

对于投入产出比的考量，星牌集团保持着国内体育用品企业一贯的态度。“我们的产出是品牌的效益，只要能做到盈亏平衡就算达到我们的目的了。”甘连舫毫不讳言。

1987年星牌台球厂创立，1990年被国家体委指定为国家级比赛用台，直至2010年取代国际老牌厂商RILEY成为斯诺克世界锦标赛的主要赞助商。目前这家企业在世界高端市场拥有50%-60%的市场占有率，业绩增速保持在每年10%-20%的水平。

与赞助一脉相承的还有高举高打的明星球员战术。在政商领域颇有人脉的甘连舫兄弟三人，也一直在尝试盘活手中几张关键的营销牌。作为台球神童丁俊晖千爹和经纪团队负责人的身份，便是其屡试不爽的王牌之一。

在企业多元化管理方面，成功吸睛的星牌集团实则是依托着更为殷实的房地产业务在烧钱发展。

“我们完全搞台球的话财务肯定不行，



公司从1999年涉足地产后开始反哺台球，每年都会拿出一部分资金去支持台球比赛和推广，这也是我们这样体育集团战略的一部

分。下一步我们已经规划了更多投资业与健康产业的多元化项目。”甘连舫表示。

(杨颢)

洋河运作葡萄酒获国际权威机构认可 旗下“星得斯”斩获智利、法国两项大奖

近日，一直以生产销售“蓝色经典”而闻名海内外的洋河股份(苏酒集团)，去年刚运作葡萄酒便斩获殊荣：旗下原装进口葡萄酒“星得斯”得到国际权威机构认可，分别获得智利葡萄酒协会授予的“杰出贡献奖”和法国酒庄协会(VCF)颁发的“全球葡萄酒精英挑战赛金奖”。

据悉，智利葡萄酒协会是一家致力于提升智利葡萄酒品质和形象的非盈利性国际性组织。该协会旗下有93家成员葡萄酒厂，酿酒总量高达智利年出口量的90%，在世界具备一定的权威性和影响力。此次评奖是协会按照2013年旗下所有葡萄酒品牌的综合表现评选出来的。据协会负责人介绍，“星得斯”可谓是本年度最具品牌张力、最能代表智利“新世界”葡萄酒

品牌的单品，所授予的“杰出贡献奖”是智利政府颁发的至高荣誉奖项。

而法国酒庄葡萄酒协会则是获得法国政府认证的跨产区的葡萄酒酒庄合作联盟，其下会员酒庄主要分布在波尔多、勃艮第、罗纳河谷等法国领袖产区，以酿酒品质卓越而闻名世界。“全球葡萄酒精英挑战赛”前夕，该协会在世界范围内精心挑选优质葡萄酒参赛，“星得斯”作为智利葡萄酒杰出代表，被选中参与此次赛事，最终以卓越的品质和出色的口感，征服了众多世界级品酒大师们挑剔的嘴巴味觉，一举荣获金奖。

据业内人士分析，本次“星得斯”葡萄酒荣膺两项国际大奖，是对洋河股份(苏酒集团)成功运作葡萄酒的充分肯定，一定程度上打开了

日后企业储备优质资源的捷径，为产品宣传和品牌树立提供进一步保障。

作为国内白酒领军企业，洋河股份(苏酒集团)在2012年就开始尝试葡萄酒运营。经过为期半年的市场考察与品鉴，企业选择智利老牌葡萄酒生产企业——卡罗酒业作为“星得斯”的供货商。除了在质量上保证原装进口外，在营销方案、定价策略、风格口味上也进一步迎合中国消费者。去年一经推出，就以5亿元的销售额在业界备受瞩目，成为国内葡萄酒行业一匹“黑马”。

据洋河股份(苏酒集团)葡萄酒事业部相关人士透露，在“星得斯”成功试水的基础上，2014年洋河还将推出三款“拉丁之星”系列葡萄酒。

(张逸尘)



邛崃市金龙酒厂诞生于1978年，在改革开放的春风中成长、壮大。如今，36载岁月匆匆过去，正当盛年的金龙酒厂和我们的国家一起迈入了全面深化改革，绘就锦绣新蓝图的行动中。本着“交终生朋友，做永远生意”的理念，金龙酒厂即将迎来二次腾飞的大好契机。

金龙酒厂：好风凭借力 腾飞上青云

■ 凌文 雪兰 吴晓



四川省邛崃市金龙酒厂董事长鲁希圣先生

“龙”腾酒乡

邛崃市金龙酒厂位于酒乡邛崃，“临邛自古称繁庶，天府南来第一州”，从两千多年前的西汉时期就是享有盛名的酿酒之乡，今天已发展成为全国最大的白酒原酒生产基地和国家生态酿酒工业园区。得天独厚的酿酒环境，千年的酿酒传统工艺，浓郁醇厚的文化气息，使邛酒名扬天下，飘香四海。

邛崃古称临邛，酿酒历史悠久，酒文化底蕴十分丰厚。2100多年前的世界历史文学名著一司马迁的《史记·司马相如列传》记载：临邛才女卓文君和西汉词赋家司马相如，曾在临邛开设酒肆，“文君当垆，相如涤器”，成为千秋历史佳话。岁月涤除了尘埃，却永远无法将酒香从人们的心中抹除，反而历久弥新挥之不去。金龙酒厂在传承中不断创新，充分利用现代酿酒技术，开发出了“百年至尊”、“大酒缸”、“老酒根”、“千年虹”、“人生本色”、“寰地”、“球星”、“川女”、“老人红”等几十种不同档次、不同口味、能满足各种消费需求的多元化产品。产品先后荣获香港“紫荆花金奖”、“四川省优质产品”、“消费者喜爱产品”、“四川省著名商标”、“2013巴拿马国际金奖”等殊荣。企业被邛崃市政府授予“生产万吨优质白酒重点企业”，拥有30多个注册商标的白酒品牌。

历经时间的积累，岁月的沉淀，如今，金龙酒厂是

邛崃市数百家酒厂中唯一获得白酒行业出口资格证的企业，被四川省食品工业协会评为“十佳”发展型的明星企业；其产品远销菲律宾、新加坡等东南亚国家，以及远隔数千里的南非。

“龙”脉传承

俗语说：火车跑得快，全靠车头带，金龙酒厂董事长、创始人鲁希圣就是这个当之无愧的“龙头”。作为酿酒高级工程师的他引领企业不断前行。三十多年来他潜心钻研白酒酿造、勾兑技艺，谦逊好学，博采众长，得师长之真传，受专家之指导，技艺日益精湛，成为“四川省酿酒协会常务理事；四川省白酒评委；四川省酿酒杂志编委委员”，同时，鲁希圣还是邛崃市酿酒协会副会长。

鲁希圣先生曾拜五粮液叶贤佐大师学习酿酒技术，深得叶大师真传，其后多次在剑南春深造学习取经，形成了一套独特和完整的酿酒工艺和勾兑技术，曾任邛崃市糖酒公司曲酒一厂厂长，1985年被授予邛崃市八大先进企业家荣誉称号。1978年创建邛崃市金龙酒厂以来，因其独特的酿酒工艺和精湛的勾兑技术，在酒界享有极高的声誉。

在鲁希圣先生领导下，金龙酒厂已造就了一批生产技术过硬的生产队伍，造就了一批优秀的专业营销人才。金龙人在师承千年传统酿酒工艺的基础上，结合现代酿酒科学技术，以继承和发展传统酿酒工艺为宗旨，推出以五粮酿造的浓香型系列品牌白酒，满足了不同层次消费者的需求，金龙酒厂系列瓶装白酒在市场上好评如潮，有口皆碑。同时，包括我国酒界泰斗沈怡方，现任国家白酒专家组组长、著名白酒专家高景炎，国家白酒专家组秘书长杨明，国家酿酒大师赖登辉、曾祖训等国家白酒专家及领导曾到企业考察指导工作，他们给予了产品以高度评价。他们认为邛崃市金龙酒厂生产的浓香型百年至尊酒：无色透明，窖香幽雅，陈香舒适，醇厚绵甜，香味谱调，余味净长，是浓香型风格的典型产品。

飞“龙”在天

是的，专家对企业产品的首肯是有根有据的。金龙酒厂具有天然成成的生态酿酒环境。自古名酒产地，多有山之灵气、水之精华。金龙酒厂位于成温邛、成雅两



左起：国家酿酒大师赖登辉；邛崃市金龙酒厂董事长、四川省白酒评委、邛崃市酿酒协会副会长鲁希圣；国家白酒专家组组长、著名白酒专家高景炎；国家白酒专家组秘书长杨明。



厂区大门

条高速公路交汇处的邛崃宝林生态工业园区，西连邛崃山脉原始森林，南接山峦重叠的五佛山，坐拥85%以上的森林占地和绝佳水源，具有发展优质白酒的得天独厚之利。在鲁希圣董事长及其管理团队率领下，金龙依托邛崃山脉之土壤，取原始森林中之天然山泉，精选上佳五粮，承双轮发酵之传统，将酿出之酒于天然森林中老熟，饱吸天地万物之灵气，经受返璞归真之再造，使品质更纯更真，品味更绝更佳。

邛酒采用优质稻谷、高粱为主要原料，大小麦配方、中高温制曲，采用固态泥窖地窖发酵，分层蒸馏。难能可贵的是，金龙酒厂在继承传统工艺，也在进行积极的创新，用现代技术改良传统产业，让企业的产品插上现

以技术优势和“精芯服务”赢得用户青睐
锡柴奥威11升机
助力解放重卡
持续热销

锡柴奥威11升机继2013年夺得国内同排量发动机销量冠军之后，持续发力，配套该款发动机的解放J6重卡在市场上正延续着热销态势。1至2月份，销量同比增长22.4%。从已经接到的订单情况来看，3月份销量将再创历史新高，与去年同期相比增幅有望超过50%。

奥威11升发动机是我厂瞄准重卡市场开发的高端动力产品，以其强劲、省油、可靠、舒适、安全等特点与解放J6重卡超强的装载能力和优越的驾驶性能形成完美组合。在投放市场初期，即显露出强劲的市场竞争力。经过市场检验，其技术性能和品质上的优势逐渐被用户广泛认知，已成为经销商和终端用户热捧的首选动力产品，销量持续攀升。仅安徽省前两个月的销量就超过1300辆，江苏、山东、河南、河北等多个省份出现了用户抢购的热潮，吉林、辽宁、山西、江西、云南等地的销售形势也同样火爆。问及用户信赖解放车锡柴机的原因，江苏省宿迁市苏北汽销售有限公司经理郑立国的回答颇具代表性，他说：作为解放重卡的核心总成，锡柴机动力强劲，还省油，这些优势使得整车也身价倍增。

今年以来，为进一步巩固和开拓市场，锡柴创新策划产品推介模式，积极配合解放公司做好渠道建设和终端维护。各驻外机构市场针对已经购买重卡产品的用户，主动上门服务，开展技术培训，指导用户正确使用和维护发动机；针对有意向购买重卡产品的用户主动走访，了解用户的个性化需求，指导用户制定选购方案，以产品技术优势和“精芯服务”赢得了一个又一个订单。

(鲍贵林)



四川省邛崃市金龙酒厂艺术石刻“酒村”书法(题写人：四川水井坊股份有限公司副总经理、总工程师赖登辉)



“酒者无疆”石刻

代科技的翅膀。金龙酒厂如今已按国际标准建造了多条全自动电控生产灌装线，拥有了电脑检测分析仪等先进设备。企业的酒体设计中心可以按照市场和客户的要求设计出各种香型各种风格的酒体，从而让企业形成科研、酿造、储存、灌装、销售为一体的综合性生产科研基地。

据悉，目前企业占地面积达100余亩，员工320多人，包括四名省级专家评酒师，各级科研技术人员20余人，人才济济让企业也成了藏龙卧虎之地。或许金龙酒厂的发力，正是为“龙马精神”积聚“正能量”吧！古语说“云生从龙，风生从虎”，金龙酒厂人以满足用户和消费者的需求为己任，通过以诚待人，诚信经营，推动金龙酒厂风云再起，一飞冲天。