

# 营销强品牌 拓展创业路

——追寻五粮液百年尖庄全国营销管理中心董事长陈刚的人生和事业足迹

“百年尖庄”纪念酒凭借五粮液的优势和实力,得力于相关各方的共同努力,以厚积薄发之势异峰突起,短短几年风靡于神州,畅销于全国,尽显资深名品丰采:在主要高速路段投放高炮广告;走进央视三台、七台银屏;与央视星光大道合作“百年尖庄杯”节目;成为中国城市市长高峰论坛及一些重要赛事“唯一指定用酒”;并连续三年荣获五粮液厂商共建品牌运营商奖……折射出百年尖庄纪念酒不断攀升的品牌价值及其营销企业和企业家励精图治的辛勤耕耘。今年,本文主人公陈刚先生又

经批准建立基金管理公司及节能环保公司,将在新的领域拓展创业创新之路,谋求新的更大的发展空间。

■ 本报记者 王剑兰 王道海

2009 年,凝聚着五粮液荣誉和精髓,肩负着尖庄品牌价值回归重任的“五粮液百年尖庄纪念酒”,开始荣登中国名酒殿堂。

名闻中外的五粮液,成就了中国酒业大王的梦想,但对于与五粮液同工艺、同原料、同配方、同窖池生产的五粮液“同胞兄弟”尖庄酒,人们却对其“根底”所知不多。时值从 1909 年起开始使用五粮液之名一百周年纪念之际,由五粮液股份有限公司精心打造的“百年尖庄”纪念酒,于 2009 年隆重诞生,盛装上市,开始了一场重塑尖庄品牌的创新发展。

百年尖庄的品质无可质疑,但要洞开大市场却绝非易事。在“酒香不怕巷子深”的农耕文化早已远去,“发展是硬道理”已经演变成“市场是硬道理”的今天,以市场为导向早已成为厂家的共识,营销工作的重要性、主导性已是不言而喻的事实。如今,与五粮液同根同源、一脉相承的“五粮液百年尖庄纪念酒”实现价值回归,开始大放异彩于群雄逐鹿的白酒市场,既是聚集在五粮液大旗下的许多仁人志士共同奋斗的成果,也饱含着五粮液百年尖庄全国营销管理中心董事长陈刚先生极大的心血和付出。陈刚们以敢打善拼的苦战斗和紧迫时代潮流的创新开拓,已经用自己的勇气、拼搏、能力和业绩,对此做出了有说服力的诠释。

## 主动下商海 探索创业路

自古李白斗酒诗百篇,武松醉酒打猛虎,曹操煮酒论英雄,大碗喝酒梁山泊,多少人生豪情,无穷

入一家生产饲料的公司做销售,经过自己的努力,不到两年就从一个小小的销售员成长为销售经理。正是这两年的磨练,陈刚的工作能力得到肯定,他对自己充满信心,于是不断寻找自主创业的新机会,并在一个偶然的机会,与酒结下了不解之缘。

宜宾是著名的酒都,身处斯地自然对酒有一种天然的感情,也有了许多与酒接触的机会。陈刚在和一個做酒的朋友交往中,对做酒产生了兴趣,觉得干这一行是不错的选择,不禁冒出一个大胆的想法:一个人独自创业,组建公司,搞名白酒营销,从此一步步走上了新的创业之路。

2009 年,已在波涛汹涌的商海中遨游了多年的陈刚,成立了自己的公司,专门销售五粮液百年尖庄纪念酒。因为有多年的职场历练和朋友的帮助,陈刚在宜宾的创业还算顺利。后来由于公司的发展,一系列问题接踵而至,其中最迫切的是,公司要有好的发展,必须要有一个更大的平台。2011 年,陈刚做出人生的第二个重大决定:将公司从宜宾迁到成都。

## 爱心聚群英 构筑共赢路

五粮液百年尖庄纪念酒全国营销管理中心隶属四川佳品弘商贸有限公司,专项管理五粮液百年尖庄纪念酒在全国的运营,逐步形成了以成都为总部,以宜宾为基地,以北京、上海为窗口的营销管理模式。陈刚回顾:进入白酒市场几年后,白酒市场竞争日益激烈,特别是到了 2010、2011 年,全国各地已经有一二百家经销商了,很多省份都有我们的合作伙伴,这个时候,我们的团队管理,我们的业务员



●陈刚(左)在海南扶贫

满怀激烈,怎一个酒字了得!可以说,几千年中国历史,无不充满着浓浓的酒香。作为五粮液重要子品牌全国营销中心董事长陈刚,他从重庆到宜宾再到成都,从学校到经商再到自主创业,他拼搏的人生也像这美酒一样,随着岁月的沉淀而愈显醇香,随着自我打拼的事业而愈益光明。

陈刚出生在重庆的一个小山村,是家中的独子,父亲从小对他的要求甚高,曾郑重地告诫他:你知道在农村种庄稼辛苦,就发奋读书。要他思考:养儿不如我,挣的金钱是什么?养儿强过我,挣的金钱又是什么?至今,陈刚仍清晰地记得父亲那影响了他一生的这句颇具哲理的话。“所以说我自己这一生,都要靠自己。”他从小立志要做这穷山村里的一个文化人。

上世纪 80 年代,中国仍然延续着大学、中专毕业分配还都是国家干部身份的“优越性”,读书仍然是“跳农门”的最佳选择。陈刚迫于家庭生计,初中毕业即在千军万马挤独木桥的竞争中考上了师范校,毕业后分配到重庆一所中学工作。

参加工作时代年仅 20 岁的陈刚,在这所学校搞后勤。这份工作清闲、轻松,是人人羡慕的铁饭碗。可随着时代的发展变化,不甘平庸的陈刚日渐感到乏味,尝试着做起了兼职和副业:和朋友们一起做旅游公司、轿车租赁公司,一起办酒楼,并办起幼教方面的特长培训……

随着改革开放的深入,市场经济的成熟,摸索着做了不少行当的陈刚开阔了眼界,积累了经验,增长了见识,也日益不满足于小敲小打的现状。他感觉到纯粹靠关系和朋友干事创业的局限性,逐渐萌生了要凭自己的能力出去闯荡一番的想法和激情,最终勇敢地做出了人生中一个大胆的决定:辞去在学校的工作,下海去闯荡!他离开重庆,单枪匹马去了宜宾。

陈刚回顾说:我是一个比较喜欢挑战自己的人,因为我觉得当时领导和朋友的关照和庇护,毕竟都是短暂的,必须要凭自己的能力和人格魅力去奋斗,看能不能生存和发展。

少年时代的乡村生活,父母亲从小的严格要求,青年时代自觉投身商海磨练,养成了陈刚勤劳朴实、意志顽强、不畏艰难、有勇有谋的秉性。2005 年 3 月,陈刚只身来到宜宾,在一个都不认识的陌生环境中,做自己从来没有做过的事情。先是进

入,在成都工作就方便得多,比在宜宾更能召集到优秀的人才。

成都作为大西部的战略高地,对于搞营销肯定更为有利。但成都对陈刚来说,又是一个完全陌生的环境,虽然有一定的客户资源,但要在激烈的市场竞争中站稳脚跟直至战而胜之,远不是一件容易的事。陈刚坦承,销售的压力,管理的压力,招商的压力,包括和五粮液的交流沟通及生产协调,各方面工作千头万绪。他说当时和五粮液领导签协议时,我就承诺既然决定了要做酒,就会亲力亲为,赤膊上阵,全力把工作搞好。

面对困难,陈刚没有退缩,并真的做到了“赤膊上阵”的亲力亲为,包括五粮液的生产、设计等一系列部门,他都会去跟他们打交道,跟他们相处相交,并且亲自跑市场。每到新产品出来之前,他都一个



●陈刚与员工颁奖照

人提着包装盒子和样酒,背着行李包,只身外出搞推销,短短时间就走了十一个省,打动了很多经销商,他们说从来没有看到过五粮液的品牌经营商、总经销老板能如此务实苦干。

做销售不仅得务实苦干,还得善于运筹帷幄,针对不同市场进行策划。当年开辟河南市场时,他首先做了深入的调研,根据中原白酒销售“淡季不淡”等情况,以黄河为界将河南分为南北两个方向,伴随着开辟全国市场的战略联动,以不同的策略拓展市场,以打造新的增长极。

陈刚带头开拓苦干,踏遍千山万水,走访千家万户,想尽千方百计,吃尽千辛万苦,在同事们的共同努力下,到成都仅一年时间,他的公司即走上正

轨,进入上升期,发展到一定规模。

陈刚正在经营自己日渐成功的事业,展现出令人称道的勇气、韧劲和韬略,更展现出博大的胸怀和富于爱心的情怀。他将耿直、豪爽、执着这些重庆人的共性也是他自己的个性,融汇在日常工作之中,从来不以董事长自居,始终把自己放在一个普通员工的位置上,甚至连就餐都和员工们一样,每天吃盒饭,既省时间又和大家打成一片。

在员工的心目中,陈刚不仅是一个老板,更像是一位老师、一位大哥,他的激情和拼劲,感染、影响着每一位员工。员工们反映,陈刚为人随和,好相处,大家都喜欢称他为哥,在一起喝酒啊,有时玩玩牌啊,很多生活的事一起参与。员工们说他为人低调,对下属客气,很多细节都处理得比较好,是一位难得的好老板,更是一个务实干事的人。

陈刚则坦承:“虽偶然有放松的时候,但大多数时间还是要去思考整个公司的发展,必须要为你的合作伙伴、你的员工着想,要有一份责任和担当,要不然我们全国各地那么多经销商,那么多合作伙伴,那么多员工,若公司发展不好,那他们的未来,就看不到希望了。”他深有所感地说:“企业不仅要为员工负责,同时还肩负着每一个员工背后的家庭,所以一定要带领着团队完成大家的希望和目标!”表现了一位富有责任感的企业家难能可贵的责任担当意识和胸怀。

## 走向新起点 探索环保路

五粮液百年尖庄纪念酒自 2009 年进入市场后,通过品牌优势、地理优势、原料优势、工艺优势、酒质特色及经销商的共同努力,得到了广大消费者的认可,在短短的五年里,发展到 7 个产品 19 个单品,经销商遍布全国。公司目前在广东、福建、河北、东北、湖北、新疆、四川、重庆等重点市场设立了 10 多个省级办事处,开发了 100 多家一级经销商,500 多个二级经销商和分销商,2010 年销售额首破亿元,2011 年销售额达到 18 亿元,2012 年销售额达到 25 亿元,2013 年销售额近 3 亿元。公司也因之连续三届荣获五粮液 1218 厂商共建会优秀品牌运营商奖。

经过不懈努力,陈刚的事业又迎来了一个新的阶段,2014 年 3 月,他申请成立的基金管理公司及节能环保公司,通过了上级政府的审批。这对于他来说,又将攀登事业的另一个高峰。

改革开放 30 多年来,中国的发展惊煞了世界,但付出的环境、能源代价同样惊人——我国创造了世界上罕见的高速发展奇迹,但多年来占到全世界总消耗量近三分之一的煤炭、钢铁消耗,高达全世界 40% 的水泥用量,长期无节制的资源开发及水土流失、大地污染、河湖干涸、沙漠化、沙尘暴、空气恶化、日渐增多的雾霾……犹如一把把利刃,高悬在迅猛崛起的中华大地上。

损害生态,无异于自毁家园;无视生态环境,是无法容忍的麻木不仁。随着环境污染日益严重,推动了节能环保产业的较快发展,我国开始大力推进节能减排,发展循环经济,建设资源节约型和环境友好型社会……为节能环保产业创造了巨大的需求市场。陈刚在自己不太长的创业发展历程中,也以慧眼识珠的睿智和远见,认为环保节能是一项利国利民、造福子孙后代的好事,他下决心要为我们能够头顶一片蓝天、身伴一汪清水而做出贡献。经过深思熟虑和努力争取,他毅然决然地加入到了这个行业。

大力改造传统产业、实现经济升级和发展转

型,探索走产品质量高、经济效益好、能源消耗低、环境污染小的新型工业化道路,也逐渐成为国人的共识和发展的取向,成为建设“美丽中国”的重要内容。时至今日,环保产业作为节约能源资源、发展循环经济、保护生态环境提供物质基础和技术保障的产业,已成为国家加快培育和发展的七大战略性新兴产业之一。随着产业领域不断扩大,技术装备迅速升级,产品种类日益丰富,服务水平显著提高,我国已初步形成了门类较为齐全的产业体系。相信历经多年商海历练,在创业之路上一个脚印执着前行的陈刚和他率领的团队,一定会在新兴的环保领域大显身手,不断书写发展企业报效国家和人民的崭新篇章!

