

强势推进新品上市 合力打造 10 亿大市场

稻花香吹响广东市场新一轮大发展号角

■ 李春芳 / 文 袁林 张丽 / 图

6月17日,稻花香广东市场总经销、金牌二批经销商、稻花香派驻广东市场人员近500人齐聚广州番禺长隆大酒店,共叙合作情谊、共商纸珍品二号上市战略。稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱向全体人员发布动员令:以必胜的信心、昂扬的斗志打赢发展战役,确保三年内广东市场年销售额突破10亿元,由此也标志着稻花香全面吹响广东市场新一轮大发展号角。

作为中国最大的酒饮消费市场,广东以逐年递增的市场空间和富有号召力的消费潮流受到了各酒类企业的关注。稻花香自1999年进入广东市场以来,牢牢锁定以珍品二号为代表的大众消费产品,大力实施金网工程,不断拓宽消费渠道,创造了一支单品畅销广东十五年、累计销售3亿瓶的营销奇迹,长期稳居同价位产品销售第一位,成为湖北本土市场外,稻花香在省外市场发展的核心堡垒。此次适时推出的纸珍品二号在继承稻花香系列产品“多粮型、复合香、陈酒味”酒体风格基础上,产品包装简约而不失大气,价格适中,适合大众消费,是一款价格、品质俱亲民的产品。为有效推广纸珍品二号,在新品上市阶段,稻花香将从6月18日全面启动首轮金网铺市工作,105名铺市人员下乡、到村、进店,一家一家铺市、一店一店陈列,完成首轮终端网点布局 and 有效陈列30000家;加大广告投放,多层次吸引消费者眼球;严控产品价格体系,共同维护商家利益,实现稻花香在广东市场的无缝隙覆盖。

“2014年下半年,稻花香酒业将借助纸珍品二号全面上市契机,投入巨大的人力、物力、财力,在原有市场网络基础上,对广东市场进行新一轮的深度挖掘,全力以赴地开展金网铺市,使稻花香产品渗透到广东市场的每一个乡镇,抢占先机,赢得优势,实现珍品二号产品在广东市场的二次复兴,以拳头产品,打开市场发展通道”,稻花香酒业公司总经理阎大香结合行业发展形势和市场,阐述了稻花香在广东市场未来的发展趋势。

近日,随着高温天气的到来,古城酒业AAA级工业旅游参观的游客明显增多,迎来一个小高峰,景区呈现一派欢乐、有序的景象。亲子游成为主流,赏花尝鲜成为热点。天气晴好,恰逢高考结束、中考在即的时节,暑假效应叠加,以家庭组合旅游小团体客源为主。根据数据分析,六月期间修学游和亲子游占旅游人数近三成,大量游客涌入江布拉克旅游景区,放松身心、品尝农家野菜、融入自然,下山后到古城酒业AAA级工业旅游示范点领略六百年酒文化、品尝古城美酒。6月12日下午,来自台湾的一百多名游客一行来到古城酒业参观。一位高女士说道:“今天来到新疆白酒的发源地、喝到纯正的粮食酒,别有一番味道!我还给家里的老伴带了十公斤陈散酒回去,让他也尝尝。”

自2003年古城酒业被授予“全国工业旅游示范点”,2013年12月被授予“国家AAA级旅游景区”以来,已接待游客近百万人次。工业旅游已然成为古城酒业新的经济增长点。游客来到这里,不仅可以了解到白酒文化、白酒起源、酿造工艺流程及生产过程,揭开新疆白酒生产的神秘面纱,更能够零距离感受到白酒酿造中所蕴涵的文化精髓,拓宽了视野,增加了专业知识,工业旅游的意义也得到了最完美的体现。

据悉,为了确保游客在古城酒业旅游景区平安游玩、快乐品酒,古城酒业旅游接待节假日坚持正常上班,景区坚持“安全第一、预防为主”,定时对景区内设施设备和安全隐患进行了排查,对存在的安全隐患进行了整改,对各导游进行了培训和规范,进一步完善应急预案,落实安全生产的各项措施,确保景区接待的安全稳定。

行销力,突围大行销大数据微时代——读《不懂行销力,如何当领导》有感

■ 吴晓

随着全球金融风暴持续蔓延,国际国内经济环境变得前所未有的恶劣,从2013年开始,国际国内爆发了一轮又一轮的破产风潮,中国无锡尚德、恒基光伏以及德国和美国的众多太阳能巨头公司相继加入到破产的队伍当中。2014年,房地产行业、造船企业、钢铁行业、LED行业、家居卖场、航运业、信托公司等众多产业也纷纷面临着破产之危。

严峻的市场环境以及高涨的运营成本,不断给企业提出最残酷的考验。电荒、地荒、用工荒,荒荒让企业措手不及;竞争、成本、融资,样样让企业疲于应对。

这种种迹象无不昭示着这样一点:企业的暴利时代已经终结,一个艰难的微利时代正在到来!

成本的上涨、竞争的加剧、高科技的冲击,让企业在微利时代前行的步伐步履维艰,如何在艰难的市场环境中求得发展?如何在惨烈的市场竞争中站稳脚跟?如何在微利时代获得最大的利润?如何在疯狂的市场角逐中带领好自己的团队?

一切的问题都指向一个答案:掌握行销力!

《不懂行销力,如何当领导》应市场需求而生,深入浅出地从行销力理念、行销力准备、行销力策略三个方面对行销力进行了详尽的说明,从产品力、品牌力、服务力、定价力、市场力、渠道力、促销力、竞争力、资源力、执行力、文化力等方面全面阐释了企业如何运用行之有效的行销力在激烈的市场角逐中扩张自己的市场份额,详细地解说了在微利时代,企业又该如何突围。

作者彭小东导师作为亚洲领导力课堂首选教练,华人首席核心竞争力培训导师,全球华人总裁卓越行销力导师,中国广告媒介行销培训第一人,媒无界网,行销力网创始人兼总顾问,近20致力于行销力的研究传播与推广,为众多知名企业提供宏观战略咨询及落地服务。本书更是以生活活泼幽默风趣及通俗易懂的语言详细阐述了行销力的本质,不但为企业领导提供了一套清晰的思考方式,



● 稻花香畅销广东市场 15 年暨新一轮大发展动员大会现场

稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱在会上强调,广东市场是稻花香最重要的省外市场,稻花香选择广东市场作为省外市场的样板和亮点,率先提出在广东市场实施新一轮大发展是优化全国营销网络、助力集团2015年冲刺500亿元目标的需要。他在分析稻花香所拥有的社会支持优势、信誉优势、品牌优势、规模实力优势、产业集群优势等五大优势的基础上,指出稻花香迎来了千载难逢的战略机遇期,他号召广东全体经销商坚定信心决心,增强进取意识,抢抓发展机遇,变被动为主动,变

不利为有利,增强发展优势,巩固发展优势,力争三年内广东市场销售额突破10亿元。

动员大会现场,稻花香经销商纷纷表示,在当前广东白酒市场疲软的情况下推出纸珍品二号,市场定位准确,产品符合当今社会发展的潮流。经销商代表温泽凯、陈绍政在动员大会上发言,表示全体经销商将紧随稻花香发展的步伐,精诚团结,拧成一股绳,携手共进,共同促进稻花香事业的发展,实现互利互惠。

当天晚上,稻花香还为2000余名广州市



● 晚宴演出场景

场优质客户奉献了以“稻花香——感恩有您”为主题的文化盛宴,并现场抽取了49999元的特等奖、9999元的一等奖、4999元的二等奖和1999元的三等奖,以此回馈广东经销商客户。

稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱,稻花香集团常务副总经理曾洋,稻花香集团高级营销顾问王康明,稻花香酒业公司总经理阎大香,稻花香酒业公司副总经理兼营销公司总经理罗贤强,稻花香酒业公司副总经理董玉玲出席大会。广东经销商、金牌二批、稻花香派驻广东工作人员参加了此次动员大会。

“杰出英豪、狮王争霸”营销比武大赛第五季即将启动



上汽依维柯红岩营销比武“狮王争霸赛”于2010年开始举行,已连续举办了四年。近日,“杰出英豪、狮王争霸”上汽依维柯红岩营销比武大赛第五季即将启动。

本季大赛将致力于提升营销网络的综合销售服务能力,提高客户满意度;推进销服一体化,打造“狼性”营销团队。参赛对象包括上汽依维柯红岩分销中心总经理、服务主管、商务代表;一级经销商的品牌经理、销售顾问、服务技师。比赛内容包括产品知识、展厅接待、服务接待、故障排除等。比赛车辆是上汽依维柯红岩最新款的大排量国IV车型。在赛事设计上,由以往的“比个人”创新为“比团队”,将重点比赛销服一体化,突出展示营销网络的销售服务综合实力。大赛将通过红岩汽车官方网站报名参加,并在官方网站和官方微信上实时报道大赛进程、分享选手心得。

(马波)

跃动在天山脚下的强劲“心脏”

锡柴奥威驰骋西域赞誉连连

■ 陈燕

2014年6月初的一天,淡淡的晨曦沐浴着新疆乌鲁木齐九州恒昌商贸公司停车场上那一排排整装待发的奥威解放车,锡柴销售公司驻新疆事业部经理王剑欣喜地说,九州恒昌2月份选定的100辆匹配锡柴奥威11升机的解放J6车,现已基本到位,用户对车辆及发动机试运行的各项性能指标非常满意。

如今,在新疆18个地州区域内,无论是上到几千米的雪山高原,下到几百米的矿坑,远到风沙漫漫的沙漠腹地“塔中”,西北荒漠的帕米尔高原,近到繁华的城市,您都可以看到奥威车奔驰的雄姿。因为锡柴奥威发动机自2004年投放新疆市场以来,已连续10年维持热销势头,截止到目前,新疆市场奥威机保有量突破了4500台,锡柴奥威发动机已成为了天山脚下“安全”的代名词。

奥威:运行超强的“心脏”

奥威发动机8升、9升的设计寿命为80万公里,这已代表了国内发动机制造的高端标准。实际行驶突破100万公里、200万公里更是创造了奇迹。而这样的奇迹在这天山脚下不断延续——

“锡柴奥威发动机是运行安全的超强心脏!”新疆石河子鑫源运输公司经理岳志明说,公司于2004年6月,率先购进了4辆装配锡柴奥威发动机的解放重卡,之后每年以平均30辆左右的速度递增,如今拥有287辆奥威机解放卡车。岳总自豪地说,“鑫源是新疆地区最早购买奥威发动机车辆的用户之一,车队平均超过50万公里无大修的达近百辆,达到百万公里无大修的车辆已超过30辆。”

“13辆奥威机解放车行驶里程均超过200万公里,至今,柴油发动机运行顺畅,从未大修过。”新疆和田顺通运输有限公司杨江泉总经理说, he公司有25辆原油专业运输车辆,全部是解放“奥威”车。其中,在2005年3月首批购买的10辆解放“奥威”J5P牵引车,装载的是锡柴奥威CA6DL1柴油发动机。9年来,这些运输车长年奔跑于塔克拉玛干沙漠



腹地的塔中油田与泽普石化厂之间环境恶劣的沙漠公路,在风沙、干燥、高温差等极限挑战下,已有13辆运输车行驶里程超过了200万公里,至今无大修。

“锡柴奥威机确实不错!”据新疆克拉玛依油田运输六公司领导介绍,自2004年以来,该公司就陆续选用了解放奥威重卡,如今已有近百辆奥威解放车,车队常在准格尔盆地、戈壁沙滩进行长途运输,百万公里无大修的车辆也在不断增加。谈到奥威机解放车时,驾驶车辆的老驾驶员说,“奥威机表现相当出色,其燃油经济、动力强劲,可靠性更高。”

奥威:“安全可靠”的代名词

“以前车队长途运输都安排空车前往,自从接了奥威车后,奥威动力强劲,安全可靠,每一次运输都没有‘掉链子’,公司早已取消了‘空车’政策,每年该项费用可节约数万元。”新疆喀什外运的刘总说,前年,新疆喀什外运曾接到国务院交通部命令运送一批援外物资任务。而这一路的高原海拔都在4500米以上,车辆一旦在路上出了问题,后果将不堪设想……喀什外运刘总在选择运输车辆时,首先想到那久经沙场的15辆奥威车。他亲自挑选了全队25位资深驾驶员驾驶着奥威车整装出发。这回奥威车又是准时到达目的地,物资又是以第一时间送到外方手中。

在很多新疆用户的眼中,锡柴奥威发动机不仅是其整车产品上的超强“心脏”,更是“安全可靠”的代名词——

“用过装载锡柴奥威发动机的整车后,我们再也不会选择其他的发动机的整车产品了。”新疆和田顺通运输有限公司的杨江泉总经理用这样朴实但是坚定的语句,表达了他对锡柴奥威机的热爱。短短数年,锡柴奥威发动机凭借着出色的安全性、节油性,已为这位年富力强的创业者创造了丰厚的财富。

“使用下来,奥威发动机省油不说,还相当安全可靠!”。新疆哈密市吐哈石油公司现拥有各类配装锡柴奥威机的解放车100余辆,公司驾驶员普遍反映,“锡柴奥威发动机皮实稳定,可靠耐久。”

“解放奥威车是国产重型车第一品牌。”新疆吐哈石油特车公司是土哈石油勘探开发指挥部所属的专业化服务公司,是新疆自治区东部最大的运输企业,也是东疆地区唯一的国家一类汽车维修企业。公司拥有奔驰、沃尔沃等多品牌进口车,也有奥威解放重卡车。这些车在同一平台上为土哈油田的建设发挥着应有的作用。特车公司目前共有近百辆奥威解放油罐车,均到过哈萨克斯坦运载原油,出车率达到95%以上,该公司韩处长称,“奥威解放重卡车一点不逊色进口车。”

奥威系列发动机以功率大、扭矩大、动力强劲,安全可靠,同时具有燃油效率高、经济性能好等特点,在中国发动机业界树立了一面耀眼的旗帜。通过不断为整车厂、经销商和用户创造财富、实现价值,奥威发动机不仅是锡柴追逐“民族品牌、高端动力”的代名词,更是凭借其“科技领先、强力低耗”的特质,成为了“安全可靠”的代名词。