

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 24 版

第 004 期 总第 8162 期
统一刊号:CN51—0098
邮发代号:61—85
全年定价:450 元
零售价:2.50 元

2015.1.5

星期一
甲午年 十一月十五
热线电话:400 990 3393
官方微博:weibo.com/jrwb
weibo.com/jlbs

罗永浩:睁开眼,总要做事

« [P24]

锤子科技 CEO 罗永浩应唐岩的邀请参加了陌陌的上市仪式。从美国回国后,他接受采访,讲述了他锤子科技今年发展中的一些关键时刻的关键决策。



以变革主导调整 以创新促进转型

——审视五粮液引领白酒行业迎战市场寒冬的产品调整和创新发展的



● 五粮液集团公司董事长唐桥



● 五粮液集团公司总经理刘中国



● 2014年12月18日,第十八届五粮液“1218”厂商共建共赢大会召开。

■ 本报记者 王剑兰

【编者按】

中国白酒行业领军者五粮液积极应对行业寒冬,在发展观念、增长模式、营销体制、产品研发等方面创新开拓,率先发力“腰部产品”,不断开发适销对路新品,既做“名酒”也做“名酒中的民酒”,以应对变化了的市场需求。同时努力释放品牌张力,布局全国性的区域市场……

近两三年来,五粮液的调整动作最多,改革动作最大,且其产品调整方向是多维的,不只是针对性的调整,也不仅仅是做大众酒这么简单,而是涉及到实施创新驱动、运行机制和营销模式变革等诸多方面。可以说,五粮液以卓尔不凡的系列改革和创新进取,不但确保了在白酒行业的王者地位,而且引领白酒业在新常态的困难形势下打破僵局,不断实现新发展新突破,以迎接新一轮市场春天的到来。

感恩、福喜临门等在内的五粮液旗下主要系列酒品牌却抱团参展,并在

2014年12月18日,主题为“创新、执行、发展”的第十八届五粮液1218厂商共建共赢大会,在五粮液公司多功能厅隆重举行。作为白酒行业龙头老大,五粮液一年一度的厂商共建共赢大会已成为享誉全国的白酒盛会。来自全国各地的品牌运营商代表、投资者等1500余人参会。五粮液股份公司总经理陈林主持会议;五粮液集团董事长唐桥、股份公司董事长刘中国作重要讲话及总结报告。

改革开放高歌猛进30多年后,中国经济受制于产能过剩、结构调整和转型等因素而呈现“新常态”,白酒行业更是在“看不见的手”和“看得见的手”的共同作用下进入史上罕见的市场寒冬,五粮液作为全国白酒行业领军企业,再度冲杀在中国经济新常态下白酒行业变革图强、突破困境、迎接春天到来的最前沿。

系列酒抱团参展新动向

冰冻三日,非一日之寒。全国行业的深层次变局及五粮液最近一轮变革图强的攻坚战,已经持续了两三年。

2014年10月重庆全国秋季糖酒会上,人们即已惊奇地发现,五粮液普五、1618、五粮春、五粮醇、六和液等主力产品破天荒地没有参展,而包括55度五粮液、豪华五粮液、五粮液豪门盛宴、五粮陈、五粮神、百年尖庄、添福、五粮窖龄、玉酒、国宾、千一杯、百年尖庄、

销模式、多地布局等多个方面进行全面调整,一如以往几次酒业转型行业大变局一样,担当起引领中国白酒业发展的责任。一些经销商和业内人士分析,五粮液在重庆秋季糖酒会上的举动,应该是应对酒业寒冬的有组织、有计划营销战略的一部分,目的在于提升部分由总经销运营的系列酒与五粮液股份公司的凝聚力和品牌力,进而促成五粮液率先实现转型升级的目标。

五粮液集团公司董事长唐桥指出:“要在这一轮调整期中立于不败,关键在于创新。五粮液要在发展观念、增长模式、营销体制、产品技术等方面进行创新,以适应市场变化和消费者需求等变化。这是我们适应市场变化、保持持续健康发展的动力和保障。”五粮液股份公司董事长刘中国则坦言:近年来消费者在白酒产品概念战、营销战中疲惫不堪,回归理性消费已成为消费转型的趋势。五粮液下一步的发展战略,就是从“名酒”向“民酒”拓展,聚集资源在中高价位发力。

立足天时地利人和优势及一代代五粮液人的努力,五粮液建树了闻名海内外的企业和品牌形象。时至今日,当如何尽快实现经济转型、产业升级,已成为企业界亟待解决的重大课题,而白酒行业又正处于市场寒冬的“非常时期”,五粮液如何在新常态下突破困局谋求新的发展,如何一如既往地起到领头羊的标杆作用而带领行业走出低谷乃至迈向发展新高地,正是业内人士和众多民众关注的新一轮话题。

2014年9月9日,经亚洲品牌测评体系专家以多项指标评议产生的第九届亚洲品牌500强榜单在香港盛大发布,五粮液以综合得分9387雄踞排行榜第12名,排名比去年上升并成功连坐酒类行业头把交椅,其企业品牌、产品品牌、创新能力、品牌的知名度、美誉度与市场占有率等指标均处于行业领先地位。表明五粮液历时二年多的调整转型、创新进取,再度获得权威的肯定与市场的认可。

深层次的应对和调整

五粮液从远古走来,以弘扬古法酿造、现代科技运用和品质提升发展壮大。【紧转 P2】

销模式、多地布局等多个方面进行全面调整,一如以往几次酒业转型行业大变局一样,担当起引领中国白酒业发展的责任。一些经销商和业内人士分析,五粮液在重庆秋季糖酒会上的举动,应该是应对酒业寒冬的有组织、有计划营销战略的一部分,目的在于提升部分由总经销运营的系列酒与五粮液股份公司的凝聚力和品牌力,进而促成五粮液率先实现转型升级的目标。

五粮液集团公司董事长唐桥指出:“要在这一轮调整期中立于不败,关键在于创新。五粮液要在发展观念、增长模式、营销体制、产品技术等方面进行创新,以适应市场变化和消费者需求等变化。这是我们适应市场变化、保持持续健康发展的动力和保障。”五粮液股份公司董事长刘中国则坦言:近年来消费者在白酒产品概念战、营销战中疲惫不堪,回归理性消费已成为消费转型的趋势。五粮液下一步的发展战略,就是从“名酒”向“民酒”拓展,聚集资源在中高价位发力。

立足天时地利人和优势及一代代五粮液人的努力,五粮液建树了闻名海内外的企业和品牌形象。时至今日,当如何尽快实现经济转型、产业升级,已成为企业界亟待解决的重大课题,而白酒行业又正处于市场寒冬的“非常时期”,五粮液如何在新常态下突破困局谋求新的发展,如何一如既往地起到领头羊的标杆作用而带领行业走出低谷乃至迈向发展新高地,正是业内人士和众多民众关注的新一轮话题。

2014年9月9日,经亚洲品牌测评体系专家以多项指标评议产生的第九届亚洲品牌500强榜单在香港盛大发布,五粮液以综合得分9387雄踞排行榜第12名,排名比去年上升并成功连坐酒类行业头把交椅,其企业品牌、产品品牌、创新能力、品牌的知名度、美誉度与市场占有率等指标均处于行业领先地位。表明五粮液历时二年多的调整转型、创新进取,再度获得权威的肯定与市场的认可。

深层次的应对和调整

五粮液从远古走来,以弘扬古法酿造、现代科技运用和品质提升发展壮大。【紧转 P2】



离 2015 年 1 月 21 日
第二届中国企业家春晚

还有 16 天

本期导读 Highlights

警惕民间借贷“岁末效应”

年关将至,到银行借不到钱,偏偏年底又是个人和企业资金需求相当大的时候,民间借贷“岁末效应”明显,无抵押贷款成为民间借贷的重要途径。

« [P3]

2014: 经济新常态 改革加速度

在过去的一年,最初被用来形容经济增速下滑的“新常态”,不断跨界蔓延。不但成为对于当下的描述,而且随着语义的定调,未来时代的面貌,也在国人心目中慢慢清晰。

« [P9]

外贸攻坚战: “一带一路”开辟新路径

现阶段,从沿海到沿边,从对外贸易、利用外贸到推动实现亚太自由贸易区路线图,从“丝绸之路经济带”到“21世纪海上丝绸之路”,我国正在形成一个全方位、立体化、网络状的对外开放系统。

« [P10]

互联网抢饭碗: 拒绝融合 即被颠覆

互联网20年,改变了传统行业,带动了社会经济的发展。而移动互联网时代,一切都在加速。

« [P11]

股市 2014 盘点: “董监高”们的黑色幽默

若干年后,与资本市场打交道的人们,会如何回忆自己的2014年、评价2014年?有的股民,可能会记得这一年年底的美好。

« [P12]

A 股热点 16 年: 主题与概念

并购重组股、“起死回生”ST股和次新股轮番占据着A股历年牛股榜的前几位,押宝成功,则财富翻数倍。抛开这三类股票,A股主要炒的是主题和概念。

« [P16]

iPhone, android 手机扫描二维码下载安装



本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893



销售热线:028-83527832 18198649198
成都沁缘春贸易有限公司总经销
地址:成都市天祥街香颂丽景5楼32号



同步欧洲科技 引领重卡动力
热烈祝贺
红岩杰狮畅途版牵引车隆重上市
客服热线:400-811-7766



好兄弟 干一杯
强势打造中国小酒领导品牌
WULIANGYE YIBIN CO., LTD. 400-6363-699