齐鲁酒水
主办:山东省轻工业协会 齐鲁晚报
协办:泰山酒业 景芝酒业 景阳冈酒业 孔府家 天地缘 百脉泉酒业 古贝春 洋河 兰陵酒业 趵突泉酿酒有限公司 扳倒井 花冠酒业

中国白酒高峰论坛20日成都举行

川鲁酒企将上演高端对话

□记者 李克新 王丛 实习生 徐明明

你有“金花六朵”,我有“淡雅八骏”;你有“白酒金三角”,我有“芝麻香板块”。由本报与华西都市报发起并承办的“中国白酒高峰论坛暨2012成都峰会”将于3月20日在成都全国春季糖酒会举行。届时,川鲁白酒企业的高端对话无疑将是此次峰会的亮点。这也是继鲁酒企业走向复兴以来第一次在成都全国糖酒会期间对话川酒。

川鲁酒企对话将有哪些看点?近日记者从主办方了解到,此次高峰论坛邀请到五粮液、剑南春、郎酒、泸州老窖、全兴、沱牌“六朵金花”作为川酒代表,以及扳倒井、景芝、泰山、趵突泉、古贝春、花冠、景阳冈、兰陵、百脉泉等鲁酒企业负责人。“川酒产好酒,鲁酒善营销,一个广种薄收,一个精耕细作,两者风格迥异。论坛上川鲁酒企将各自介绍去年的发展情况及发展规划,并围绕‘白酒黄金发展期如何更好地开展营销’展开讨论。”

据悉,除了川鲁酒企代表参会外,茅台、洋河、西凤等全国一线名酒代表也将参会,西凤酒集团股份有限公司总经理徐可强将做主题演讲。同时与会企业将围绕“中国白酒发展趋势”、“中国白酒品牌保护”等几个话题开展讨论,“面对激烈的市场竞争,酒企都在扩张产能,整合加速;面对假冒伪劣产品,不仅损害消费者利益,也让品牌白酒苦不堪言。针对这些问题我们想听听这些企业负责人的看法。并且希望媒体的报道能够寻求打假维权的联动机制,推动中国白酒行业健康发展。”主办方负责人介绍说。

同时,论坛还邀请了曾祖训、胡永松及国内知名白酒营销专家作主题演讲、分析未来白酒发展趋势。

■记者手记

又是一个春天。记得2011年的春天在成都春季糖酒会上,鲁酒凭借芝麻香型白酒、低度浓香型白酒两大利器在川酒家门口已经上演过一次“关公面前耍大刀”的好戏。今年鲁酒领军企业再次亮相成都,与川酒展开对话的同时更多的是学习其全国市场运作的经验,提升产品质量、加大科技创新、提升品牌影响力。“盼望着,盼望着,东风来了,春天的脚步近了。”这是朱自清在《春》中的开篇语。同样,我们也亲切地感受到鲁酒的春天来了,鲁酒振兴的脚步近了。

渠道是人跑出来的

□记者 王丛 实习生 陈卓然

网上详细的百度地图不是权威,非要自己跑到现场看着街景画地图;不在自家门口享受成熟市场的快乐,非要跑到一个人生地不熟的市场来“遭罪”——这就是鲁酒人“春闱”的一个真实镜头。

9号下午,记者在济南建设路的花冠酒业集团办事处见到了负责人冯勋领,风尘仆仆的他让人一靠近便感觉到身上的寒气,一握手几乎都能感觉出室外的温度。“这几天都在跑济南的一些大的酒店、卖场,了解每条路上有哪些酒店。公司要求每一个业务员,一提到酒店名字就能在脑海中画出精准的坐标。”冯勋领告诉记者,他们内部把这项工作叫“画地图”,虽然一些酒店在地图上也有标注,“但还是自己去一趟印象比较立体。现在跑的多了,什么时候堵车,哪条路线是最优路径心里都有了底。”

和冯勋领一样,花冠集团总经理刘念波也在“画地图”,不同的是他的那张地图更大,更宏观。“我们的思路是带着经销商打市场,这次来济南跟我们一起来的还有一个合作多年的经销商,12年前他就开始与花冠集团合作,随着花冠的发展他已经在菏泽地区做大了,那么我们现在给他人力、物力、财力的支持帮助他开拓更广阔的市场,从而实现厂商共赢。”刘念波所指的那位经销商就是乐家酒水总经理李相纳。12年前,菏泽街头多了一位骑三轮车的“车夫”走街串巷销售花冠酒。靠着一辆三轮车,李相纳在菏泽创造了一个又一个奇迹。现在,李相纳从菏泽来到济南,但他已经不是一个人,60多人的团队、十余辆送货车……“跟花冠这么多年的合作,让我自己的事业也慢慢地发展壮大起来。相比全国名酒,花冠还有很长的路要走,但我一直坚信花冠的未来更美好,我对自己的事业也很有信心”。

据了解,下个月花冠酒业在济南的第一家直营专卖店就要开门纳客。而这将仅仅是一个开始,随后他们还将根据市场的情况,在自己画的地图上填上一个又一个“花冠标”。“开设专卖店一是要精选地段,二是要品种铺设齐全。”花冠集团副总经理郑海峰介绍到。在前期选址方面,花冠集团可谓不遗余力,并为此单独成立了工作小组。工作组针对人流、物流、购买力等诸多要素对城市各个商圈进行踩盘,然后梳理资料形成可行性报告。由于选址精准且店面多分布在人口密集、消费集中的城市中心地带,专卖店不但取得了良好的销售业绩同时迅速提高了花冠集团产品的知名度,可谓一举多得。

“画地图是第一步,针对高端客户,我们刚刚成立了高端品牌事业部,主要就是增进与高端客户的联系,为我们的高端产品销售建立稳固的渠道。”花冠集团总经理刘念波这些天也都在济南“坐镇”,他告诉记者根据集团要求每个月至少要来济南四次,每月在济南呆最少十天,这些看似意义不大的“硬指标”,对于一个初来乍到的企业来说其重要性不言自明。

看似呆板的事情花冠人做过不少。十年前,花冠酒业举办第一次储酒节,将原酒储存占用大量资金的同时也引来了很多人的质疑,但花冠人坚定地走过了那段艰难的岁月,截至目前花冠酒业储酒能力近4.7万吨走在鲁酒乃至全国白酒的前列。现如今,他们又在齐鲁大地上做起了看似笨拙的“画地图”工作,当面对质疑时,他们依旧坚信“春天播种下希望,秋天一定会有收获。”

春闱②

听民声才能重民生

——访全国人大代表、古贝春集团有限公司董事长周晓峰

董事长周晓峰

“全面客观,振奋人心!”5日上午,接通全国人大代表、古贝春集团有限公司董事长周晓峰的电话时,他刚刚参加完十一届全国人大五次会议的开幕式,口气里充满兴奋:“听了温总理所作的政府工作报告很受鼓舞,我觉得无论是德州的总体发展还是实体经济发展都将会更好,更快,我对下一步的工作充满信心!”

周晓峰介绍,这次会上他拟提十三项议案和建议,涉及农业、工业、医疗、教育、安全、食品等等方方面面:《关于建议修改车险理赔某些条款的议案》、《关于增强粮食直补政策效应的建议》、《关于中央进一步鼓励地方政府和农民提高发展农业积极性的的建议》、《关于创耕地保护新机制促地方政府积极性的建议》、《关于加快现代化农业生态园区建设的建议》、《关于进一步加大农业基础设施建设力度的建议》、《关于鼓励工业经济结构调优的建议》、《关于加大基层学校投入保障学生安全的建议》、《关于加大文化建设投入培育特色区域文化高地的建议》、《关于加强教材编审出版优化小学教学的建议》、《关于实施医疗保险药物全范围报销的建议》、《关于通过税收调节降低企业成本推进食品安全的建议》、《关于进一步加强电子政务、网络信息安全建设的建议》。

“您是做企业的,可是几年下来我发现你提议案的范围很广,特别是基层民生方面的议案建议似乎更多,为什么?”面对记者的提问,周晓峰略一停顿:“前年两会期间记得我就说过一句话——我是人民的代表,就要发出大众的声音。”他说,做企业和当代表是人民赋予他的两个角色,企业做好了是为社会做贡献,代表当好了是为人民谋福祉,这都是责任和义务。“多听听基层人民的声音,并且很好的反映上来我认为就是最直接的重民生。”

“另外,我觉得做企业,也更是要将企业的发展融入到社会的大环境中来才行,从这个角度来说,在工业、农业的大领域建言献策,也对企业个体的发展是有利的”。周晓峰举例说,古贝春集团连续十六年保持了年收入增幅不低于30%,去年更是首次增长突破50%,创下在山东甚至全国酒行业发展的“古贝春速度”,无论是品牌建设还是市场战略上的成功,其实都是融入了社会经济发展的大环境的结果。“十二五”期间,古贝春集团“一城、一园、一基地”战略规划的实施,争创白酒主业与多元项目各创年销售收入过50亿的目标,这些都将在德州、在国家经济运行的大环境中实现,为此,围绕群众愿望,围绕国家产业政策,围绕德州发展实际提出的实实在在的议案和建议才是最好的。

“我喜欢德州,我一直工作生活在这里。”谈起德州发展,周晓峰声音里透着真诚与兴奋。“吴书记提出建设幸福德州的战略很让人振奋!啥叫幸福?经济发展,精神愉悦,百姓有事做,有钱花,有尊严,觉得浑身有使不完的劲儿,就是幸福!”然后他如数家珍:德州这些年经济发展快了,环境变化好了,精神生活丰富了……“不过,还要更好一些。”他话题一转:“比如,我们是农业大市,为国家粮食安全做了很大贡献呀,还有棉花,我去年就提了,还被媒体编发内参供中央参阅了。我是说国家要继续出台更加好的惠农政策!”

(顾金栋)

欧阳夏丹主持“扳倒井”之夜3·15晚会

2012年3月15日是第30个“国际消费者权益日”,扳倒井之夜3·15晚会14日在淄博隆重举行,中央电视台著名节目主持人欧阳夏丹主持了本次晚会。

每年3月15日是国际消费者权益日。扳倒井集团携手本次晚会,在于扩大消费者权益保护的宣传,促进各消费者的合作与交流,更好地保护消费者权益。多年来,扳倒井始终坚持打造构建“诚信、合作、双赢”,以维护消费者的合法权益为着眼点,诚信经营,与广大消费者建立起了稳定和谐的关系。获曾荣获全国用户满意单位、山东省消费者满意单位、山东省用户满意产品、山东消费者最喜爱品牌,得到了广大消费者的认可。

多年来,扳倒井集团坚持“诚信、责任、友爱、共赢”核心价值观,坚持“消费者至上,永远不断地提升企业品质、产品品质、服务品质”的经营理念,得到了社会各界的广泛赞誉。2010年,国井被评为中国酒业新高端品牌。2011年10月,公司董事长、总经理赵纪文荣获“中国酿酒大师”最高荣誉称号,成为山东白酒行业唯一的“中国酿酒大师”。12月,扳倒井集团生产的“芝麻香型、浓香型白酒”顺利通过有机认证,成为全国首家芝麻香型有机白酒生产企业,也是山东省的首个有机白酒生产企业,改变了山东没有有机白酒的历史,也为国井扳倒井品牌增添了含金量。

接下来,扳倒井集团将瞄准全国高端市场发力,凭借中国第一品酒师、中国唯一的井窖工艺、大世界基尼斯之最酿酒车间等三项中国第一的科技实力。带动企业不断加速发展。继续秉承诚信经营理念,持续坚持维护消费者的合法权益,引领行业诚信经营的方向,牢牢保持和发扬在消费者心目中的诚信品牌形象,向着更高的目标迈进。

2012全国春季糖酒会相关信息

酒类论坛

⊙3月20日,齐鲁晚报、华西都市报发起并承办的“中国白酒品牌保护高峰论坛2012成都峰会”在成都假日酒店举行。

⊙3月20日,由贵州杂志社与新食品杂志社联合主办的“中国酱酒(贵州)产区论坛”将在成都金沙剧场举行。

⊙3月21日,板倒井集团和华夏酒报主办的中国国井2012华夏论坛暨《华夏酒报》改版招待酒会,在香格里拉举行,并邀请郎咸平解析“中国宏观经济情势与酒业”。

⊙3月21日,由中国酒类流通协会、中国社科院经济研究所主办的“2012全球白酒发展论坛”将在名宇尚雅饭店举行。

⊙3月23日,由全国糖酒食品交易会办公室主办的“中国糖酒食品业年度峰会”将在成都世纪城国际会议中心举行。

⊙3月29日,由糖烟酒周刊杂志社主办的“2012全国春季糖酒会明星新品发布盛典”将在成都加州花园酒店举行。

参会酒企信息(部分)

⊙山东景芝酒业股份有限公司展位:成都世纪城会展中心5号馆T5113;酒店驻地位于成都岷山饭店

⊙泰山酒业集团股份有限公司展位:成都世纪城会展中心3号馆3050;酒店驻地:锦江宾馆贵宾楼

⊙曲阜孔府家酒业有限公司酒店驻地:成都大成宾馆4008

⊙山东景阳冈酒业有限公司展位:成都世纪城新国际会展中心T3035

⊙北京德龙宝真国际酒业有限公司:3月19日至22日于凯宾斯基5楼大堂及酒店门前广场举行会外展及古董车葡萄酒主题鉴赏;会展展位:世纪城新国际会展中心T1001、T1002;3月21日16时于成都城市名人酒店名人厅举行新品上市发布及答谢晚宴。