



聚势·突破·赢未来

红太阳酒业经销商表彰暨营销动员大会成功召开

聚势突破，共赢未来。5月16日，红太阳酒业集团2021年经销商表彰大会暨2022营销动员大会在济宁圣都国际酒店召开。红太阳酒业集团董事长任春玉、总经理任志刚携公司营销团队、渠道合作伙伴、优秀经销商代表共同出席参加会议。

提质增效，高质量发展

会议伊始，任春玉董事长在致辞中对红太阳酒业2021年的经营情况进行回顾总结，并对2022年的工作重心和战略方向进行规划和解读。

过去的2021年，对于中国白酒行业来说，是极为特殊的一年，同样对于红太阳酒业而言，也是极为不平凡的一年。面对多重不确定性因素，公司上下齐心协力、团结奋进，坚持稳中求进工作总基调，立足发展新阶段，贯彻发展新理念，开创发展新格局，实现了营销突破、品牌提升、模式创新、质效双优的好成绩。

任春玉董事长把2022年定义为“提质增效、高质量发展

年”，其中提质和增效，不仅是红太阳酒业2022年的战略基调，也是实现高质量发展的关键。

提质的核心是提升产品的质量，这是红太阳酒业始终坚持的核心经营理念，提升质量水平、树立品质标杆的管理思想，已经落实到企业由生产到经营的方方面面，也正是基于对质量和品质的高度重视，基于多年来坚持用心酿好酒、扎实做产品所建立起的口碑优势，红太阳酒业推向市场的每一款产品都大获成功，备受消费者的喜爱与欢迎。

增效的途径是在“双品三香”战略的指引下，聚焦主干，打

造核心大单品，集中资源，加快产品结构升级和市场纵深布局。目前，在鲁西南地区，无论是从产品销量，还是品牌价值来看，红太阳酒业已经完全具备了引领市场、占位高端的条件和势能，更重要的是，这种势能正在品牌和渠道的双轮驱动下，从鲁西南向全省市场进行快速释放与提升。

以“提质增效”为核心全面提升竞争力的红太阳酒业，在2022年将继续沿着高端化、全省化的方向坚定前行，从区域名酒向省酒龙头的地位稳步迈进，奋力开创高质量发展、效益化发展、健康化发展的新局面。



红太阳酒业集团董事长任春玉致辞。

打造战略核心市场，开创营销新格局

会上，任志刚总经理作2021年营销工作总结及2022年营销工作规划报告，总结梳理了过去一年在市场营销、产品打造、品牌宣传等方面开展的各项工作和取得的系列成绩，并对2022年新的战略规划、营销政策、市场布局 and 任务目标进行了具体安排部署。

2022年是实施“十四五”规划承上启下的重要一年，也是红太阳酒业转型升级、乘势而上，实现高质量发展的关键之年。在“引领济宁、布局山东”的总目标指引下，红太阳酒业将以“二次创业”精神，做好“三项坚持”，突出“四个导向”，聚焦发力“济宁+济南”两大战略核心市场，积极

开展全省化布局。

其中，大济宁根据地市场按照“深度精耕、扎根发展”的策略导向进行全面覆盖，济南市场以“精准投入、样板打造”为突破点抢占省会战略高地。以两大城市为中心，红太阳酒业还将在周边市场以“张弛有度、重点突出”的方式进行开拓布局。

济宁、济南两大战略核心市场的确立，不仅是红太阳酒业有策略、有重心、有步骤加快扩张步伐、加速全省布局的重要之举，也标志着红太阳酒业正以更高的站位和更大的格局，迈入全省化运营的新阶段。

任志刚总经理还在报告中特别提出了企业发展的战略规划

划，“未来，公司将聚焦深化‘四大战略’，持续驱动高质量发展，高质量推进技改扩能，建立‘一站一院’，强基固本，提升产品品质；高质量推进品牌建设，持续聚焦提升品牌高度；高质量推进科技创新动能，完善‘一庄一馆’，打造形象IP建设；高质量推进队伍建设，充实人才做强组织，提升发展动能”。

战略上更加主动、战术上更加精准。已经顺利完成营销系统“经销商培育、专业团队建设、品牌IP打造”三大历史性转变的红太阳酒业，开始打破壁垒、主动出击、激活动能，向新的销售目标、向鲁酒第一阵营大步挺进。



红太阳酒业集团总经理任志刚作主题演讲。

表彰经销商提振信心，誓师仪式鼓舞士气

多年来，红太阳酒业一直十分重视厂商之间的同心联盟合作，致力于打造更为紧密、更加团结、更具活力的厂商关系。相比于白酒行业传统的“下沉渠道、严控终端”模式，目前，红太阳酒业与经销商、终端商之间的厂商协作共赢已经进入了新阶段，包括成立渠道联盟体，提供政策支持，加大品牌投入，促进

终端动销，组织回厂游，举办品鉴会、馥香盛宴等一系列举措，实现了厂商互利共赢、携手并进的发展新局面。

为了表达对经销商合作伙伴的真诚谢意，为了更好的鼓舞与激励经销商们的信心，红太阳酒业在本届大会设立了“杰出经销商”“先进经销商”和“优秀经销商”三大奖项，对过去一年来

在营销工作中表现优异的经销商进行表彰。获奖经销商代表也登台致辞，为现场嘉宾分享了与红太阳酒业一路走来，共同经历的许多不平凡时刻和硕果累累的收获。

在全省化战略愿景下，红太阳酒业的高质量发展不仅离不开经销商的鼎力支持和精诚合作，也需要锻造一支能征善战既有活力，又有战斗力的营销铁军。在会议现场，任志刚总经理与红太阳和祥酒两大营销公司负责人签订了军令状，并与全体营销精英一起，举行了气势如虹的誓师仪式。

军令状的签订，是营销公司勇当先锋打头阵、落实会议精神的具体行动，也是营销团队统一思想、统一目标、统一行动共同奋进的责任担当；誓师仪式的举行，代表着积极自信、饱含激情的红太阳全体营销人员，正式吹响进攻战鼓，吹响冲锋号角，表明了坚决完成销售目标任务的信心和决心。



表彰经销商。



签约仪式现场。

在“军令状”“誓师仪式”的加持下，红太阳酒业的年度会议已向行业释放出2022年加速进攻的强烈信号。

在红太阳酒业产品势能的上升期和赶超发展的关键期，本次会议的召开，既是红太阳酒业与合作伙伴一起乘势而上、携手共赢的动员大会，也是企业开启新征程、共绘新蓝图的誓师大会，不仅极大鼓舞了营销团队的士气，提振了各级经销商的信心，也为企业的未来发展指明了方向与路径。

开局即决战，起步即冲刺。红太阳酒业集团正以远行扬满帆、奋力谱新篇的进击姿态，在创新中加速，在转型中超越，在实干中突破，全力以赴打好市场开拓的攻坚战，开创更美好、更辉煌的新局面，并在鲁酒振兴中发挥更重要的引领作用。



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑：晋森 组版：李腾 校对：米雅昕