



# 稳健发展 聚力前行

## ——2020高端鲁酒战略发展联盟泰山峰会成功举办

2019年12月25日,“2020高端鲁酒战略发展联盟泰山峰会”在泰安市宝盛大酒店盛大召开,中国酒业协会副秘书长甘权,山东省白酒协会会长姜祖模,山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐,泰安市人民政府副市长成丽,泰安市政府副秘书长田萌,泰山酒业集团董事长马西元,泰山酒业集团股份有限公司董事长张铭新,以及趵突泉、云门、花冠、景芝、国井、兰陵、古贝春、孔府家、百脉泉等山东省白酒骨干企业领导,来自全国各地的优秀经销商代表,国家、省市级新闻媒体代表,共计五百多人参加了本届峰会。



高端鲁酒产品的打造上,取得了不俗的成绩。2020年,张铭新董事长当选为新一届的高端鲁酒战略发展联盟轮值主席,再次以引领者的身份,肩负起高端鲁酒发展的大旗。

在本届峰会上,张铭新董事长以“高端鲁酒战略与品牌高质量发展”为主题,发表了精彩的报告。报告简要回顾了鲁酒的发展历史,阐述了高端鲁酒战略发展联盟成立的价值意义,不仅对于高端鲁酒的现状有着清晰认知和精准定位,而且还对高端鲁酒的未来也有着敏锐判断和远见卓识。

张铭新董事长认为,鲁酒目前面临国内名酒高端封顶的战略困境。按照“三个世界”划分标准,鲁酒是中国白酒产业的第三世界。第三世界的主要任务就是要做好产品质量,提高产品价格,丰富品牌内涵,巩固根据地市场,并在此基础上,向第二世界看齐,向第一世界学习。

对于如何实施高端鲁酒战略,张铭新董事长表示,推动鲁酒品牌价值的提升是关键。以高端鲁酒品牌建设为基础,在高端产品突破上,循序渐进,持之以恒,提高企业综合盈利水平,提升企业核心竞争力,保持企业健康发展,才能做到基业长青。

张铭新董事长还强调,在高端化的道路上,每一家鲁酒企业的奋斗和创新故事都很精彩。但是,高端产品的打造和高端品牌建设,不是一日之功,而是百年大计。

### 稳如泰山上市一周年 市场成绩优异

在随后举行的泰山酒业集团营销年会上,泰山酒业集团副总经理吴修刚向与会嘉宾详细介绍了泰山酒业2019年的经营情况。在一线名酒下沉,区域名酒空间进一步压缩的大形势下,2019年泰山酒业集团取得了销售收入增长20%,利税增长30%以上的优异成绩,这不仅得益于全国经销商合作伙伴的共同努力,得益于业务团队的辛勤奔波,更得益于企业战略调整和营销模式创新。

更值得一提的是,2019年是泰山酒业战略新品——稳如泰山上市第一年,在短短不到一年时间内,泰山酒业在全国成功举办了近百场稳如泰山酒推介会和集中品鉴活动,不仅让稳如泰山成为鲁酒阵营中启动最快、效果最好、覆盖最广的高端产品,而且还取得了八千万元的销售业绩。

泰山酒业集团把2020年企业营销思路定位为“提质增效”,在继续对大本营市场进行挖潜的基础上,对省内和省外市场通过抓重点、培育亮点、扩大网点来提高市场竞争力。同时,通过挖掘和传播品质故事、品牌故事和文化故事,来打造和提升泰山企业形象和市场影响力。

本届泰山峰会的成功举办,无论是对高端鲁酒的发展,还是鲁酒形象的提升,都有着重要且积极的意义。作为高端鲁酒战略发展联盟新一届的东道主,泰山酒业集团以泰山文化为品牌根基,以“稳如泰山”为破局高端的新武器,稳健发展,步步登高。同时,泰山酒业集团还将在未来的征程中,与鲁酒兄弟企业一起,携手共进,聚力前行,在高端品牌打造和高质量发展上取得更辉煌的成绩。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 张伟  
通讯员 张端

### 领军企业会盟泰山 论道高端鲁酒大势

泰安市副市长成丽在开幕致辞中向现场嘉宾介绍了泰安城市、泰山文化和泰山酒的发展历史和特色优势,并在讲话中提出,作为泰安市的骨干企业,泰山酒业以这次峰会为契机,与鲁酒兄弟企业展开全方位交流,共同探讨高端鲁酒战略发展的大计,同时推动企业更高质量发展,再上一个新台阶,真正实现“稳如泰山,步步登高”。

随后,山东省白酒协会会长姜祖模在致辞中表示,高端鲁酒战略发展联盟成立两年来,联盟会员积极实施“提品质、增品种、创品牌”的三品工程,为高端鲁酒的发展奠定了坚实的基础。同时,内在品质优异,文化元素突出,包装简洁大方的高端新品、名品不断推出,让消费者在享受产品的同时,领略了博大精深的齐鲁文化。

中国白酒协会副秘书长甘权也应邀



出席本届峰会,他在讲话中介绍了全国白酒产业的发展情况,并对高端鲁酒的发展提出了精彩的观点。他认为,鲁酒企业要积极迎接挑战,更要紧紧抓住机遇。创新谋变,主动作为,以新的思想、新的理念、新的实践,大力推进山东白酒的产区建设,构建高端鲁酒新的品质与价值表达。鲁酒的明天,一定会更加美好。

作为与泰山酒业合作27年的全国知名经销商,浙江新友控股集团董事长隋俊华从经销商的角度,回顾了鲁酒的辉煌,以及如何与泰山酒业携手共同开拓省外市场,创造了行业瞩目的“泰山现象”,同时也表达了对高端鲁酒未来可期的信心。

### 《泰山宣言》发布 高端鲁酒联盟再发声

在本届峰会现场,以趵突泉、云门、花冠、景芝、国井、兰陵、古贝春、孔府家、百脉泉等为代表的鲁酒骨干企业的领导也亲临现场,他们是为了一件大事而来,那就是携手共进,共同推动鲁酒高端战略发展。在活动现场,鲁酒骨干企业领导共同登台,发布《高端鲁酒战略发展联盟宣言》,一起为高端鲁酒的品质优势和品牌

价值集体发声。

《泰山宣言》:

齐鲁大地,钟灵毓秀;天人同酿,神州飘香;

匠心传承,初心不忘;崇本守道,诚信为上;

高端价值,鲁酒担当;品质为基,文化弘扬;

会盟泰山,聚力前行;稳健发展,共创辉煌。

“泰山宣言”的发布,代表着鲁酒骨干企业将团结一致,共酿好酒,共同发声,共同放大鲁酒特有的品质优势、文化优势和产区优势,共同打造鲁酒高端形象,推动鲁酒实现真正的崛起和振兴。

### 封坛泰山美酒 签约战略合作伙伴

泰山宣言发布后,为了纪念和祝贺本届峰会的成功召开,协会和企业领导共同登台,举行封坛仪式,现场封藏五坛泰山美酒。这不仅是对封藏了一坛坛岁月沉淀、匠心品质的好酒,更是对传承千年的传统酿酒文化和工艺的致敬。

作为国山文化的物质传承者,泰山酒业集团在用品质和文化打造品牌的路上,始终坚持行稳致远,并取得了累累硕果。在本届峰会现场,泰山酒业集团与央视、山航、高铁传媒和新矿集团进行了现场签约仪式,再次为鲁酒发出品质和品牌的最强音。

从牵手央视,到联手航空、高铁两大战略合作伙伴,泰山酒业集团不断深化文化内涵,塑造品牌形象,不仅让品质传播更具深度和广度,也让品牌高度再次升华,品牌价值再度腾飞。

### 高端鲁酒聚力前行 推动品牌价值提升

作为鲁酒的领军企业之一,泰山酒业集团不仅是鲁酒高端化的发起者,而且在



二、2019年泰山酒业经营情况  
1. 销售收入增长20%, 利税增长30%  
2. 在一线名酒下沉, 区域名酒空间进一步压缩的大形势下, 取得以上成绩实属不易  
3. 成绩的取得, 得益于全国经销商的共同努力, 得益于业务团队的辛勤奔波, 更得益于企业战略调整和营销模式创新。