

仁怀酱香酒山东市场营销座谈会召开—— 构建厂商命运共同体 筑牢“山东根据地”

10月11日下午,仁怀酱香酒山东市场营销座谈会,在山东省济南市舜耕山庄召开。仁怀酒投公司领导李武、周德雍、陈炯、何伟华、谢宗勇出席会议,与山东省的经销商共商大计。仁怀酒投公司董事长李武作重要发言,会议由酒投公司总经理周德雍主持。

会议提出,山东省是仁怀酱香酒的三大根据地之一,是“永远不能舍弃的老家”。仁怀酱香酒公司与各销售商间,要发扬“水乳交融、生死与共”的沂蒙精神,构建厂商命运共同体,向年销售额30亿元的目标奋进。



仁怀酒投公司董事长李武 仁怀酒投公司总经理周德雍 仁怀酒投公司副总经理 仁怀酱香酒酒业公司董事长陈炯



齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 朱贵银

三年销售翻了几倍 酒业公司却在道歉

会上,仁怀酒投公司副总经理、仁怀酱香酒酒业公司董事长陈炯,首先代表酱香酒业公司,对山东经销商们为仁怀酱香酒的销售、产区品牌推广所做的努力深表感谢。

2018年,作为仁怀产区品牌的第一瓶仁怀酱香酒上市。“当年,我们只有7700万元的销售额。”陈炯说,今年上半年,仁怀酱香酒正在冲击4亿元的年度目标。

经过三年发展,仁怀酱香酒与国内10大销售商达成合作。产品除了最初的“道、义、诚、信”,还开发出藏酒、酱小伙、仁人有礼等核心产品。此外,仁怀酱香酒道馆已在全国开了192家。“但我们需要检讨和致歉。”陈炯说,由于自身原因,仁怀酱香酒酒业公司与经销商的沟通不足,为经销商服务不够。

经销商座谈会 开成励志故事会

陈炯的发言,赢得了销售商们的掌声。“这个发言,让我感受到了仁怀酱香酒的真诚,也增强了做好仁怀酱香酒销售的信心。”一九八七酒业公司总经理郭立湘说。

郭立湘所在的公司,是仁怀酱香酒在山东省的大商之一。今

年,虽受疫情影响,但公司通过社群营销、行业群体营销、举办仁怀酱香酒节等,取得单店破千万元的成绩。

他说,选择与仁怀酱香酒合作,是基于五大优势带来的信心。这五大信心是:背靠政府的公信力、28位专家的技术支撑、核心产区优势、与茅台同一地理标志、年轻团队的闯劲。

郭立湘提出了统一全国的宣传口径、统一知识和文化口径、加强市场营销管理服务等7个建议。

仁怀酱香酒的另一大商——山东名品世家单希红,分享了她作为经销商故事。“原来,我做另一品牌的酱香酒。但现在,仁怀酱香酒的品牌号召力、公信力,让我坚信自己的选择没错。”她说,这激励她买下1200平米房屋建酒道馆。

今年以来,单希红通过举办沙龙、回厂游等方式,收获满满。“这几个月,光是‘仁之道’这一单款产品,每个月都要走两千多件。”她说。

单希红对仁怀酱酒的未来,满是期待,迫切希望成为“合伙人”。怀着这样情感,她提出了“加大酱酒文化传播、酱香酒知识普及”的建议,希望“讲好产区故事,品牌故事”。

山东经销商明之仁酒业总经理孙善东,就仁怀酱香酒发现和运作做详细汇报,他认为仁怀酱香酒不但具有国企等发展背景,还有对品质的卓越追求,“酒好+国企+明晰路径+强有力运营团队,在山东打造成为全国标杆指日可待。”

此外,山东万通、酒汇商贸、国茅供应链管理公司等经销商代表,先后发言,提出不少建议和意见。

构建厂商共同命运体 筑牢“山东根据地”

“山东是个好市场,仁怀酱香酒是个好产品,又遇上了好的你和我,一定会孕育出一个好的未来。”仁怀酒投公司董事长李武说。

他回忆说,仁怀酱香酒2018年在四川成都上市,遇到的第一位客户是山东人陈娟。“我们刚宣布产品上市,她就下了第一单,几乎是‘秒杀’,一‘秒’200件。”他说,真诚感谢大家对仁怀酒投、仁怀酱香酒的信任和选择。

仁怀酒投公司作为承担平台功能的企业,更多的任务,是围绕仁怀酱香酒产区做服务、补短板、提档次,是标准的制定和驾驭者。而仁怀酱香酒,则是除茅台以外的酱香酒标杆产品,代表着产区优质酱香白酒的品质,是标杆和榜样。

多年前,细分市场的过程中,仁怀酱香酒把山东、河南、贵州列为“根据地”。“什么是根据地?根据地就是打了败仗回来还是家的地方,是永远都不能舍弃的老家。”李武说。

根据规划,仁怀酱香酒未来在山东的年销售额是30亿元。为此,公司已有了一系列方法和措施。

李武说,仁怀酱香酒酒业公司和山东经销商,要以“勇往直

前、坚忍不拔;众志成城、团结互助;百折不挠、克服困难”的长征精神,和“水乳交融、生死与共”的沂蒙精神为引领,精诚团结、创新营销模式、开拓市场,同患难、共风雨,构建厂商命运共同体,筑牢“山东根据地”。

“未来可期,使命光荣”。李武希望经销商们要摒弃单打独斗的做法,学会抱团成长,要有系统性、专业性意识。经销商间,要团结互助、一家亲,成为仁怀酱香酒山东销售30亿元的“燎原之火”。

李武表示,公司将认真梳理经销商们的意见和建议,研究、落实和回馈。同时,公司将在春节前专门预算资金,满足山东市场广告宣传需要;还会根据山东经销商的申请情况,组织专家分批赴山东开展酱香酒知识、文化的传播。

“再造一个茅台”

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 朱贵银

贵州省仁怀市酱香酒业有限公司是经仁怀市国资委批准,由仁怀酒投公司出资设立的全资子公司;公司着力于整合地方优质白酒资源,打造仁怀酱香酒产区品牌,建设全国仁怀酱香酒酒道馆连锁销售体系,以实现百亿销售额及主板上市为目标,力争打造仁怀地方白酒产业发展龙头企业。

仁怀市酒投公司成立于2013年,是仁怀市人民政府全资国有企业,是全国唯一以推动酱香型白酒产业发展为核心的国有平台公司,发展愿景是:引领仁怀酱香白酒健康发展,推动仁怀酱酒产业生产和销售结构性转型升级,实现“再造一个茅台”目标。

背靠政府、携手茅台,打造中国酱香酒产融互动整合平台。综合运用商业模式、营销创新和金融资本工具等手段,服务仁怀白酒产业发展,为实现“再造一个茅台”目标贡献力量。所含业务范畴包括:金融服务、供应链服务、连锁经营管理、酱香酒评估认证、白酒生产销售、电子商务和交易平台搭建。充分利用政府公信力、专家顾问团等核心竞争力,制定规则,驾驭规则,打造“仁怀酱香酒”产区品牌,推进产区建设和产品销售,推进仁怀市酱香酒产业集团化、品牌化、规范化发展。

近年来,仁怀酒投公司按照“一集群、两基地、三中心”要求,建设三个平台(投融资管理服务、酱香酒文化宣传推广和产品体验销售一体化新型连锁服务平台、酒类产品交易平台)、打造五大亮点(打造快速融资平台,打造最具影响力的中国酱香酒交易中心,打造全国一流的白酒专业交易市场,建设华夏民族酒文化博览园,建设30万吨酱酒收储中心)。

仁怀酱香酒产品体系包含1组标杆产品——仁怀酱香酒之(道、义、诚、信),1组大众产品——藏酒系列、酱小伙系列以及3款专属产品和多款定制产品,同时,积极响应脱贫攻坚号召,开发出1款酱酒好伙伴——酱蜂子。

仁怀酱香酒“五个三”工程要坚持推进:大曲酱香年生产能力三万吨、基酒收储能力达到三十万吨基酒收储、300亿销售目标、3000亿市值、3000家酒道馆开设。

