

携手共创未来 扬帆定制蓝海

2018年,泸州老窖定制酒有限公司(下称“公司”)销售规模逼近2个亿,销售收入同比增长59%,完成了阶段性的第一个小目标。同年,在长沙的秋糖会期间,举办了由公司主办的“共话定制”高峰论坛,许多业内人士在会上纷纷感慨:在白酒定制这个百亿蓝海里,泸州老窖在定制业务上已经走了这么远了。从2008年第一款定制酒“国窖1573定制壹号”的问世,到“2019农历己亥年新春礼酒”的火爆售罄,11年时光转瞬即逝。与泸州老窖440余年的悠久历史相比,11年不过俯仰之间,但这11年足以让一棵种子生根发芽茁壮成才了。

11年定制路

泸州老窖以创新持续引领行业发展

2008年,泸州老窖当时为了充分利用“双国宝”酿酒资源,开创性地推出封藏大典,并在首届封藏大典上推出了全球首款具有真正纪念价值的定制白酒——国窖1573定制壹号,开启了中国白酒定制的新纪元。

后来随着行业调整,名酒企业纷纷推出定制产品,并加码细分市场。为推动定制业务规范有序发展,中国酒业协会细心呵护,成立专门的组织共同开拓定制市场。由于泸州老窖坚持开拓创新、贡献突出,2016年被推举为“中国酒业协会定制酒联盟”首届轮值主席单位。同年,泸州老窖对定制酒业务进行了体制和机制的大创新,全新构建了泸州老窖定制酒有限公司。在“国窖1573”和“泸州老窖”双品牌的品牌价值加持,以及泸州老窖酒传统酿制技艺传承人、酿酒大师团队的技术支持下,公司通过与多个

国内知名的设计大师团队合作,配合专业的组织化运作、卓越的品控能力,使泸州老窖定制酒发展不再局限于封藏大典等超级事件的衍生产品,使得战略规划更为清晰,由此跨入独立的“有章法”时期。

近年来,公司不断推陈出新,创造出一个又一个的经典产品:纪念改革开放四十周年的国窖1573定制酒“致敬新时代”;荣获中国白酒最高奖“青酌奖”的金狗佑财酒和丁酉年中秋礼酒;地标性建筑代表广州塔酒系列;以及天宫二号与神舟十一号载人飞行任务纪念酒等。不断求实创新,锐意进取的理念推动公司一路前行,在2018年取得了近2个亿的销售业绩,结束了摸着石头过河的创业探索,开启了扬帆蓝海的新征程!

相比其他名酒

泸州老窖定制酒“更强大”在哪儿?

在定制业务日趋成熟、技术门槛不断降低的背景下,泸州老窖定制酒最核心优势在哪儿?相对来说,品牌溢价、质量保证、创新能力、团队建设等这些方面,公司与其他名酒定制互有千秋,这些优势在名酒企业是通用的。除此而外,11年的发展积累对泸州老窖定制酒业务最大的赋能就是:形成了一套高效率、低门槛柔性定制产业链系统。

这种系统性优势集中体现在两个点,而这两点正是泸州老窖定制酒的核心竞争力。

一是“快”,快速的反应机制,唯快不破。效率是最大的竞争力,客户在提出定制需求后,最快响应客户需求是定制酒服务的重中之重。公

司承诺:全国范围内15天到货!即从付款下单到物流邮寄到客户手中只需要15天,而在实际执行过程中往往更快。这种效率背后完整的柔性供应链是领先于行业的根本。

二是“低”,低至5件的起定门槛更大维度地让更多的客户有机会打造属于自己的“定制酒”。除大型企业、行业协会、知名品牌等合作开发的“专属定制”之外,以满足婚庆、贺寿、添丁、庆典、聚会、纪念等个人及单位的“个性化定制”,以重要节日、精彩事件、地域风情等为主题开发的“主题定制”,都能在最短流程内到达终端消费者的手中。对客户来说低门槛的设置,让客户不再对定制酒“心有所向却敬而远之”。

搏命2019

定制酒公司更需要“拼刺刀”

2019年泸州老窖迎来了冲刺前三的关键搏命年,公司作为整个大盘的一分子要有更大的担当,在基于力争在2020年实现销售收入5亿元的目标下,公司通过2年多来的市场运作积累的经验,势必在2019年迎来业绩的爆发时刻!全年发力主要在四个方面。

一是借势消费升级和市场愈发细分的行业发展趋势,创新营销模式,特别注重对会员客户的梳理,做好圈层营销。充分借鉴“七星盛宴”“国窖汇”等模式经验,开展“定制之旅”等活动,加快建设定制酒体验中心和服务中心,并在此过程中建立起自己的VIP管理系统及运营机制。

二是创新与优化产品结构。及时淘汰更新定制模版,丰富场景化模版打造,特别要加大节庆类、地标类、重大事件类、文化结合类、大系统类定制产品的研发。

三是加强线上营销。在坚持继续加强与现有电商平台合作的基础上,加快建设泸州老窖定制酒产供销信息化系统,实现销售、设计、下单、物流一体化,全方位对定制酒业务进行传播,让消费者更便捷地参与到定制中来,提升参与感;并使小单定制的成本控制进一步优化,建立分级分润机制,提升客户营利空间。

四是继续完善客户体系构建。线上是方向,线下是基础。公司营销将深入推广全域化市场精耕,固化忠实客户,转化潜在意向客户,不断扩大大客户规模、终端规模、消费者规模。公司将不断优化营销团队,并通过持续的开拓、培育,建立起点多面广的符合定制酒业务的客户网络体系;同时,充分重视跨界合作,继续寻求大集团大系统客户,整合双方优势资源,实现多方共赢。



在泸州老窖五大战略单品的产品序列下,泸州老窖定制酒的战略意义在于以创新性和灵活性满足市场对于一线白酒品牌的定制化需求,既保证了其品牌号召力和卓越品质,又能以其独立形象使客户自身的价值得到提升,这也正是泸州老窖定制酒在定制白酒蓝海中闯出一片天地的关键。当此奋斗过程中,泸州老窖定制酒希望与各有识之士共同携手,共享财富盛宴!