

# 激扬奋进力量

## 2018-2019泸州老窖年度经销商表彰暨营销会议

春风又绿江阳城,万花绽颤着酒香。3月21日,泸州老窖2018-2019年度经销商表彰暨营销会议在酒城泸州隆重召开,来自全国各地的经销商及新闻媒体代表1000多人齐聚一堂,共襄盛举,共谋泸州老窖浓香酒业复兴和冲刺行业前三发展大计。

会议以“勇拼搏,促共赢,恒致远”为主题,以“坚定、管理、规模”为关键词。公司党委书记、董事长刘淼,党委副书记、总经理林锋携全体高管团队及销售管理层团队出席了此次盛会。大会由公司党委副书记、常务副总经理王洪波主持。

大会回顾了2018年泸州老窖十大营销事件,概括性地总结了泸州老窖2018“六大里程碑”并下达了2019“八大任务书”;同时,就2019年的营销工作及未来发展提出“三大意见”。大会同时表彰了乾坤福商贸有限公司等16家荣获“战略功勋奖”的骨干经销客户和分获“战略合作伙伴奖”、“优秀经销商奖”和“年度星锐奖”的180余家优秀经销客户。

最后,公司党委书记、董事长刘淼,公司党委副书记、总经理林锋还携全体高管、销售公司管理层、各品牌公司负责人及核心经销商代表共同登台,齐声朗读“复兴战、决胜年”展望辞,号召并鼓舞全体泸州老窖营销将士承载历史荣耀,肩负时代使命,在“重返前三”的冲刺战役中去开疆拓土、攻城略地,与全国经销伙伴凝心聚力、戮力同心,在开启“双品牌、双百亿”的新机遇、新征程中奋力冲刺,向着重回酒业前三的伟大目标奋勇前进并夺取更大的胜利,共创泸州老窖新辉煌!

### 创历史巅峰,稳“百亿阵营”



2018年是泸州老窖全面向“杀出重围,回归前三”目标深化冲刺、深入推进“十三五”规划和落实“一二三四五”发展战略的关键之年。公司上下团结一心、奋力冲刺,科学判断发展形势、牢牢抓住发展机遇、步步落实发展规划,以过硬的作风、高效的执行、专业的水平、奉献的精神,超额完成全年生产经营工作的各项目标任务。白酒销售突破历史最高水平,泸州老窖已在“百亿阵营”成功站稳!

林锋总经理在题为《升品牌、抢机遇、提速度、重管理——向泸州老窖“双品牌、双百亿”奋勇前进》的重要讲话中谈到,2018“六大里程碑”标志着泸州老窖“加速度、扩规模”已取得阶段性胜利。

坚定品牌复兴战略,销售规模创新高。2018年,泸州老窖继续坚定推行“国窖1573”和“泸州老窖”双品牌运作,分别占位“浓香国酒”“浓香正宗”,全面打响品牌复兴攻坚战,销售规模再创历史巅峰。值得一提的是,泸州老窖率行业之先树立“瓶贮年份酒”标准,明确了中国白酒瓶贮年份酒的价值,有力确保所有客户老酒的保值增值。

始终坚持文化引领,不断实现国际跨越。2018年,泸州老窖在紫禁之巅北京太庙隆重举行底蕴深厚的“封藏大典”,“浓香鼻祖”的文化软实力得到空前展现;持续举办300余场《孔子》舞剧,让“孔圣人”成为泸州老窖超级代言人的同时,也实现了公司品牌对中国传统文化的顶层占位;连续举办多届的国际诗酒文化大会,吸引40余个国家、百余名国外著名诗人、上千位国内诗人参与,成功抢占了白酒文化与国际诗歌艺术的制高点。在国际上,国窖1573成为澳大利亚网球公开赛官方唯一指定白酒,1573这组世界通用数字已成为泸州老窖的“国际商标”。同时,公司还在纽约、莫斯科、多伦多、布鲁塞尔等地举办“让世界品味中国之旅”,主力

品牌在“一带一路”高峰论坛、金砖国家工商论坛、俄罗斯世界杯等重量级活动中频频亮相。目前,泸州老窖海外销售实现新跨越,成为国际市场中有效覆盖最广的浓香型白酒,成功实现海外销售过亿元。

酿酒技改项目持续推进,高端产能进一步释放。自2015年以来,泸州老窖占地面积超过3000亩的酿酒技改项目的持续推进,使得酿造高质量白酒的产能进一步释放。拥有中国纯粮固态酿造核心产区的泸州老窖,必将为中国高质量白酒代言。

聚焦终端与消费者,区域精耕下沉县区。持续深入推进双“124工程”,大力实施市场“渠道两级化”和控盘分利模式,终端控制力和消费者推荐力大幅提升。公司不断加大对华东、华南、华北等地区县、乡镇市场的支持力度,单县、单点、单店、单人投入产出率持续提升,全国重点区域“百万乡镇、千万区县、亿元地市”的发展格局初露锋芒。

注重团队淬炼和人才培养,营销劲旅日益壮大。泸州老窖持续全面实施“聚天下英才而用之”战略,2018年,开展营销人才校园招聘50余场,社会招聘募集销售战将1000余名,同时还大力实施以战练兵、战训一体的“会战”人才培养机制,全面开展“指挥者计划”“飞鹰计划”等人才项目。

“东进南图”攻坚战效果显著。2018年,泸州老窖成功实现华东、华南销售破局。华东等地数百家品牌形象店,树立了泸州老窖产品价格和形象标杆。同时,不断巩固四川、河南、河北、山东等“4·30粮仓市场”,保持了传统区域发展的良性,增强了继续扩大规模的“底气”。目前,华北战区、华东战区全面突破,西南战区、西北战区稳健发展,东北战区持续扩张,各板块协同作战、联合致胜的市场态势已经形成。