

冲刺行业前三 经销商表彰暨营销会议隆重召开

整理/董洪良



同心新使命,同向新征程

2019年,是中国白酒行业持续调整之年,也是泸州老窖加速复兴、加快发展的机遇之年。林锋总经理安排、部署了2019营销“八大任务书”。统归起来,泸州老窖的营销方针可归纳为12字:升品牌、抢机遇、提速度、重管理;“国窖1573”、“泸州老窖”双品牌实现双百亿。

持续品牌升级。2019年,国窖1573继续扩大销售规模,再创“浓香国酒”品牌新高度;泸州老窖特曲60版销售规模不断突破,“泸州老窖”品牌全面升级;泸州老窖特曲、头曲、二曲全面实施形象提升、规模扩张和品牌复兴。当前,行业向品牌集中、向质量集中、向原产地集中的趋势不可避免,有品牌支撑、有质量保障、有原产地优势的泸州老窖,2019年竞争优势明显。

在质量提升方面,2019年,泸州老窖酿酒工程技术改造项目将如期竣工,高质量产能也将全面增强。泸州老窖将持续实施严于国家标准的质量标准,全面推动泸州老窖系列产品实现品质跃升。

在放活客户、加强管理、考核激励和终端精耕及品牌培育方面,泸州老窖2019年将按照“五大单品”战略定位与市场格局,以品项授权的方式建立优秀客户为主导的联盟体系,分权运作产品品项,全面推动各地市场跨越发展;规范“四总三线一中心”营销组织架构权限划分,全面提升内部授权的有效性;严格实施价格分区责任制,建立和实行价格、费用“熔断”机制,加强管理;继续实施“清库存”政策、严控产品物流,进一步提升客户库存与资金周转率,始终保

证流通渠道盈利水平;同时,销售体系将全面实施自上而下的战略执行考核和基于市场的战术动作考核,坚持目标绩效导向,实施人员与单位绩效分级激励,继续推进阿米巴激励模式,全面释放泸州老窖营销团队的主动性和进攻性。“五大单品”所有主力团队全面下沉,深入推进“双124工程”,进一步提升服务核心终端、服务核心消费者的有效性和质量。

林总强调,所有市场推广活动、品牌建设活动都要以消费者为中心,任何时候、任何情况下都应确保服务贴心、专业、高效。只要坚持培育消费、创造消费、引领消费,坚持提供健康、时尚、高质量的产品与服务,泸州老窖必将倍受追捧,无往而不胜。

同舟共济齐迈步,千商凝集汇图腾

厂商齐心,其“力”断金!始终秉承和坚持“天地同酿,人间共生”企业哲学的泸州老窖国窖人深知:2018年泸州老窖销售业绩再创历史新高,每一份成绩的取得都是厂商同心协力的结晶,都是彼此深厚情谊的见证;所有与泸州老窖风雨同舟、齐步迈进的经销商合作伙伴,都与泸州老窖水乳相融、血脉相连!

大会上,共有200名业绩贡献卓越的经销商客户获得表彰。其中,乾坤福商贸有限公司等16家经销商客户荣获“战略功勋奖”,重庆乾阳酒类

销售股份有限公司、广州尚湖贸易有限公司、深圳市银宽酒业有限公司、济宁焯卓商贸有限公司、沧州市紫东商贸有限公司等180余家优秀经销商客户分获“战略合作伙伴奖”、“优秀经销商奖”和“年度星锐奖”。

刘淼董事长和林锋总经理对荣获“战略功勋奖”、“战略合作伙伴奖”的骨干经销商客户进行了现场颁奖。

在颁奖活动间隙,湖南同舟商贸有限公司董事长兼总经理黄星耀动情地对笔者说:从经

销泸州老窖到深度战略合作已近20年了,在这近20年的风雨同舟、一路前行中,厂商间实现了同创共赢。今天,仍怀揣激情豪情初心不改,誓与泸州老窖一道冲刺酒业前三,迈向新高峰。

乾坤福商贸有限公司老总江川、周口市华富酒业有限公司董事长刘尔松等众多经销商客户纷纷表示,在听了刘淼董事长、林锋总经理的讲话后激情满怀、斗志昂扬,矢志以更强的斗志、更足的干劲,再创泸州老窖王者归来的新辉煌。

筑梦心力量,共创新伟业

刘淼董事长在发表的《抢机遇、扬优势、促共赢——携手踏上泸州老窖扩张发展快速成长新征程》主题讲话中提出“三个把握”和发挥“五大优势”,要深化友谊、厂商齐心,在创造分享中问鼎前三。

刘淼董事长强调,泸州老窖要把握机遇,携手并肩,在时代发展中乘势而上。具体归纳阐释为“三个把握”,即:

泸州老窖要把握好世界新一轮经济向上周期的历史机遇。目前,泸州老窖已经完成全球50个国家和地区的市场布局,成为海外市场能见度最高的中国白酒品牌之一。

泸州老窖要把握好中国中产崛起消费升级

的历史机遇。利用泸州老窖占尽“天时地利人和”的巨大优势,拥抱数十亿人的巨大市场,为消费者提供品质更好的产品,满足人们对美好生活的向往。

泸州老窖要把握好中国白酒分化复苏加快集中的历史机遇。在对未来酒业呈现出以“四集中”和“四个化”为主要特征的新趋势做出预判后,刘淼董事长指出,泸州老窖品牌高度聚焦“双品牌三品系五大单品”,以预调酒、现调酒、果露酒、养生酒、定制酒为代表的养生酒品、创新酒品,已经成为泸州老窖发展发力的第二引擎。

刘淼董事长还重点强调,在全力冲刺行业

前三的过程中,泸州老窖要发挥好“五大优势”、保持定力,在市场变化中行稳致远。他强调,泸州老窖要发挥前瞻稳健的战略优势,坚持战略稳定、坚持战术务实、坚持政策落地,一张蓝图绘到底;要发挥清晰聚焦的品牌优势,提升品牌金字塔高度、强健品牌金字塔腰部、夯实品牌金字塔基础,巩固浓香领袖地位;发挥独占鳌头的品质优势,全力增强质量支撑、技术支撑、产能支撑,让中国白酒的质量看得见;发挥专业、服务、协同的团队优势,打造销售劲旅;发挥科学高效的管理优势,加大前后协同、深挖优势资源、开拓合作平台,优化价值传递链条。

结尾

团结凝聚力量,实干成就辉煌!2019年泸州老窖向“重返前三”战略目标发起全面冲锋的战役已经打响,身处不同战场、不同战线、不同阵地的泸州老窖国窖人誓与广大经销商合作伙伴一道砥砺前行、奋勇冲刺,去共同夺取浓香鼻祖王者归来的新胜利。