

守正创新 和而不同

泸州老窖定制酒秉承泸州老窖“浓香正宗”之根本,创新体制、机制,在定制酒市场领域突破发力,快速发展。2008年,泸州老窖推出了全球首款定制白酒——国窖1573定制壹号,开启了中国白酒定制的新纪元。2016年,泸州老窖成为“中国酒业协会定制酒联盟”首届轮值主席单位,定制酒业务也由此开始了公司化运作。经过短短几年的发展,定制酒已经成为泸州老窖创新发展、个性化服务的最重要增长极之一,销售收入年均复合增长率高达64%,也成为了白酒定制领域标杆性企业。

以提高质量为发展之根

高质量的产品和优质的服务是企业发展的根本和前提,泸州老窖定制酒有限公司(以下简称“定制酒公司”)致力于不断升级酒源、升级包装、升级服务。

升级酒源:定制酒公司依托泸州老窖强大的酿酒大师团队和核心酿酒资源,顺应消费者对白酒口感的需求变化,研发了国窖1573定制酒,泸州老窖定制一号酒、二号酒、三号酒,并于2021年再一次对

泸州老窖定制酒酒源进行了升级,口感得到了消费者的普遍赞誉。

升级包装:定制酒公司拥有年轻先锋的设计师团队,并联合行业内有影响力的设计师和国内知名设计艺术家,研发产品包装,产品多次斩获业内设计大奖;并引进印刷专用设备,实现全新的“数码印刷+数字增效”印刷方式,极大地提升了产品包装质量及工艺水平。

升级服务:通过构建行业领先的“低门槛+快时效”柔性供应链系统,产品支持最低5件起定,客户下单付款经物流配送,从原来的15天缩减到10天。除股份公司服务专线4008881573提供服务外,定制酒公司还搭建了专有的售后服务保障体系,及时处理各类售前、售中、售后问题,客户满意度进一步提升,多年来定制酒客单满意度保持在98%以上。

以文化作为发展之魂



以文化赋能作为核心,跨界联合,抢占品牌文化稀缺资源,不断提升品牌文化附加值。

节庆文化:定制酒公司积极探寻中华民族流传千古的节庆文化,全力打造“新春礼酒”“中秋礼酒”系列产品。从2017年新春礼酒·金鸡纳福到2022年虎年新春礼酒,一经推出,即销售火爆,成为消费者春节自饮、礼赠、收藏的首选,同时,中秋礼酒以阖家团圆为主题,与新春礼酒一道,将泸州老窖节庆酒系

列产品成功塑造消费者可识别的大IP。

历史文化:定制酒公司积极抢占稀缺历史文化资源,实现品牌叠加溢价。定制酒公司与西安博物院共同打造“国窖1573定制酒——雁塔祈福·盛世长安”文创定制酒;与最大的祭天祈福建筑群“北京天坛”联合开发“国窖1573定制酒——孟春祈谷”文创定制酒,作为进军超高端商务圈层及文化艺术收藏圈层用酒的文创“礼”器。

科技文化:定制酒公司与时俱进,紧扣科技是第一生产力主题。2017年,结合“神舟十一号”搭载泸州老窖酒曲上天主题,开发“泸州老窖定制酒·天宫二号与神舟十一号载人飞行任务纪念”主题纪念酒,形成事件营销热点。2021年,定制酒公司与全球华语科幻星云奖主办单位联合开发科幻主题文创定制产品等,将科技创新与产品本身创新属性有机结合,弘扬传播中国文化。

城市文化:以广州地标建筑广州塔为原型打造的“泸州老窖定制酒·广州塔酒”,折射出这座城市独

一无二的味道;与全国第一高楼——上海中心大厦倾力打造“国窖1573定制酒——上海中心”文创定制酒,以上海之巅为品牌展示窗口,极大程度地提升泸州老窖全球品牌知名度和影响力。以展现“彭祖古国、刘邦故里、项羽故都”两汉文化发源地的徐州城市名片酒“彭城汉韵”,展现扬州园林文化的城市名片酒“扬州印象”等泸州老窖定制酒·城市地标主题系列,将一座城市的底蕴与风骨融进一滴滴浓香美酒中,打造每座城市独有的酒名片。



以快速突破作为发展之势

为确保定制酒公司在定制酒领域持续领先,必须强化销售能力,保持快速发展之势。

新零售是未来。定制酒公司搭建起以电商为载体的新零售平台,在此基础上采用传统电商加新媒体电商的双轮驱动模式,通过天猫、京东、抖音等渠道搭建具备产品销售、文化传播、价格维护、提升用户体验功能为一体的“泸州老窖定制酒官方旗舰店”矩阵,建设知名销售平台分销网络、开拓达人分销体系;通过各个渠道构建专属粉丝群形成私域流量,在粉丝经济、会员经济、流量经济等领域,更广泛地传播品牌文化。

同时携手联想集团,共同研发“泸州老窖定制酒信息系统”,通过系统升级迭代,线上设计时效从5天优化到5小时、订单支付时效从3.5天提升到15小

时,消费者和经销客户可以通过移动端、PC端多端统一的可视化操作,即时实现小单定制需求。

小单定制是基础。定制酒公司通过实施区域性产品推广政策,推动定制酒产品地域竞争优势,大力拓展空白市场。针对鲜明个性消费圈层进行精准营销,通过数字化转型实现会员社区打造,依托稳定的“企业定制”“城市文化酒”“宴席定制”等圈层客群,打造符合趋势的小单定制产品。

大系统定制是保障。目前,定制酒公司已与中石油、中石化、中国邮政、中国铁路等大系统达成了合作。同时,定制酒作为股份公司大单品的补充,将在坚持产品差异化、渠道差异化、销售模式差异化,严格规范管理的前提下,为大系统客户提供一对一专属深度服务,继续抢占优势资源,覆盖特殊流通渠

道,开拓细分市场,快速做大定制酒体量。

2022年,定制酒公司将继续秉承股份公司“提质量、强文化、快突破”发展主题,坚持品质升级、营销升级、服务升级、守正创新,在阔步新征程、开辟新事业、共享新财富的道路上愿与有识之士共同携手,共同引领白酒定制方向,畅游白酒定制蓝海!

