

在高质量发展

2023年是泸州老窖1573国宝窖池群持续不间断酿造450周年，泸州老窖坚定贯彻“促改革、强协同、重聚焦、齐跨越”的发展主题，上下团结一心、顽强拼搏，着力扩产能、升品牌和强队伍，打赢了奋进“十四五”的攻坚战，步入高质量发展新阶段。2023年前三季度，泸州老窖实现营收同比增长25.21%，净利润同比增长28.58%。

2024年是浓香开源700周年。今天的泸州老窖，正处在十分关键的发展节点。面对2024年，泸州老窖集团(股份)党委书记、董事长刘淼用“坚定、攻坚、创新、协同”八个字高度凝练泸州老窖的年度发展主题，在“浓香700年”“冲刺十四五”等值得庆贺与奋勇向前的2024年，高质量发展道路上奋勇前行的号角已经吹响。

关键词一

坚定

■ 坚定战略自信，锚定发展目标。

“十三五”以来，泸州老窖在充分总结历史发展经验基础上，提出了“一二三四五”战略。以此为指引，上下精诚团结、各司其职，打赢了市场重建、管理重塑、团队重构的背水一战。进入“十四五”后，深刻把握内外部发展形势，确立了“136”战略，在多重挑战下赢得了主动，各项指标屡创历史新高。

2024年，泸州老窖要坚定不移地贯彻“在良性发展的基础上能跑多快跑多快”的原则，对标行业先进企业，脚踏实地、一步一个脚印地向既定目标迈进。

■ 坚定文化自信，赋能品牌复兴。

2024年，是泸州老窖浓香技艺连续传承700周年。将用好“中国浓香700年”这一事件主线，统筹推进全年品牌文化宣传活动，向全球消费者讲好属于中国制造的历史和荣耀。同时继续做好国际国内重大活动和赛事植入，坚持办好封藏大典、国际诗酒文化大会等特色文化活动，为消费引流和品牌提升做乘法。

■ 坚定品质自信，筑牢长远根基。

一直以来，泸州老窖最为称道的就是有口皆碑的卓越品质，这源于24代人、700年的坚守传承，也得益于泸州老窖领先行业的前瞻性资源和技术储备。刘淼董事长指出：决定品质的因素涵盖原粮、制曲、酿造、储藏、勾调、包装、运输、售后等诸多环节，每一项都务必精益求精；要做好科技赋能、人才管理，在做好建设的基础上，更要进一步提炼在智能生产、口感提升和质量管控上的经验数据，形成具有自主知识产权的关键核心技术。要继续高站位、高标准、高效率推进智能酿造技改等重点项目建设，发挥好智能化包装中心示范作用，以项目建设和运营升级“双线并进”螺旋式提升泸州老窖的产能和质量优势。

关键词二

攻坚

■ 增强品系活力。

“十三五”以来，泸州老窖通过大刀阔斧的改革，成功打造了聚焦、立体、完整的“双品牌、三品系、大单品”品牌体系，形成了整体竞争优势。刘淼董事长提到，未来将从品牌复兴、创新创造等方面提升品系活力。

■ 增强渠道推力。

可以预见，未来的中国白酒市场将面临较长时期的消费分化和存量竞争。2024年，要进一步优化渠道管理，争取更多的客户资源，深挖核心市场。每个品牌、每个团队、每个区域要敢于面对竞争，拿出“亮剑冲锋”的气概，全力推动客户、流量、秩序等“四个升级”。

■ 增强消费动力。

近年来，泸州老窖明确提出了“以消费者为中心”的营销策略，这不仅是泸州老窖保持竞争优势和高速增长法宝，更是未来致胜市场的关键举措，必须长期坚持。具体来讲：要按照“站高谋远，实效联动”的工作思路，站在全局的高度整合部门、整合人员、整合资源，进一步健全“三级公关体系”，形成立体协同、资源共享、各司其职的公关工作新格局。要以线上线下“协频共振”的方式，快速富集消费流量、拓展流量入口。要坚持不懈推进各类消费者赋能行动，建设运营好各级各类消费者圈层组织。要进一步创新平台建设。继续发挥国窖1573研究院、各省区营销服务中心党群基地等作用，和做好国窖荟、群英汇和精英荟等会员俱乐部建设，汇聚起各类高质量意见领袖，通过活动开展、会员权益保障，形成对销售的有力支撑。