

遇 携手新跨越

浓香700年新辉煌

整理/董洪良

“浓香七百年，同舟同济；攻坚十四五，同心同向”为主题，回顾了泸州老窖过去一年的发展“四五”关键战役的嘹亮号角。

林锋等集团公司、股份公司全体高管团队及销售公司管理团队，以及来自全国各地的上千名

创新 励精图治的胆魄锐气

创新，“石以砥焉，化钝为利”。这既是一个企业的灵魂，也是企业长期发展的不竭源泉和内生动力。坚持创新，必将促进泸州老窖迈向更加辉煌的未来之路。

长期以来，在科技创新、产品创新、营销创新、品牌创新、文化创新、服务创新等领域，泸州老窖都在开创和引领整个行业，同时具有与时俱进的特性。

在科技赋能、建设泸州老窖式现代化方面，泸州老窖坚持全过程质量管理和全产业链智能化升级，持续夯实泸州老窖高质量发展基石。坚持科技创新赋能，大力推动大规模智能生产设备更新和全产业链智能化运营贯通，实现泸州老窖智能包装中心与黄舣酿酒生态园无缝链接，智能酿造中心、智慧包材中心、智能包装中心、智慧物流中心、智能生产调度指挥中心等功能更加集成

高效；加快对AI智能、数字孪生、云计算、工业互联网等新一代智能制造技术的创新应用，推动泸州老窖全产业链自动化、信息化、数字化和智能化程度达到行业顶级水平。

在数智供应链赋能销售方面，今年1月30日，总投资21.36亿元的泸州老窖智能包装中心启动试生产，标志着泸州老窖已构建起集约化和数智化的生产体系。随着泸州老窖“灯塔工厂”启用和第六码物流秩序码、第七码货流轨迹码的上市，泸州老窖已全面进入到数字化营销时代，真正实现由推力型传统营销模式向拉力型数字化营销模式转型升级。

在销售方面，以渠道建设和终端拼抢作为工作重心，推动模式升级；以积极的作为、务实的心态和主动的服务，实行“一地一策”“一商一策”，抢占和巩固市场高地；根据区域市场实际情况，

因地制宜，灵活选择多种运营模式，构成“三级联盟模式”，确保市场运营的灵活高效。聚焦消费活动的体验性，扩大“国窖游”“筵”“七星盛宴”“窖龄研酒所”“中华美食群英榜”等活动的影响力。

同时，推动治理升级以提升工作效率和维护良好的市场发展环境，推动效益升级以保障和提升经销商伙伴、终端客户的利润水平，用更高的回报聚人气、增信心和强推力。

2024年春节，泸州老窖在经历4次行业调整后实现全部产品的全面顺价销售。这也从侧面印证了泸州老窖又好又快发展的真实性，同时也维护了股东、投资者、经销商等各方的权益。泸州老窖顺价的惊艳表现，也为泸州老窖新一轮的市场发展赢得了更多渠道支持，为吸引更多经销商加入打下了坚实的基础。



协同 凝聚发展的强大合力

2024年，是泸州老窖始创中国浓香型白酒酿制技艺的第700年。700年、24代人薪火相传，意味着泸州老窖让传统技艺向内扎根、向外生长，引领和带动中国白酒不断飞跃，推动形成浓香天下的行业格局；而“攻坚十四五，同心同向”，则意味着“万人操弓，共射一招”和“上下同欲者胜”。

刘淼董事长指出，2024年泸州老窖着力于推进集团和股份协同，推进销售、酿酒、供应链、管理、服务五大体系协同，推进销售团队陆、空、天、海“军种协同”，推进泸州老窖和合作伙伴厂商协同，实现总部为销售服务、后端为前端服务、团队为客户服务的协同发展合力。

2024年，行业缩量竞争将会愈演愈烈。尤其是在数字化时代，“快鱼吃慢鱼”效应正在加剧，数字化先行者才能优先享受到数字红利。只有“营”“销”协同，厂商抱团取暖、形成合力，才能在竞争中求得生存与发展。为此，泸州老窖将紧紧

围绕市场，做好一系列服务协同工作，精准施策：集中资源开展消费者建设工程，建设运营好各级各类消费者圈层组织，不断丰富各类主题品鉴活动和国窖游内涵，以更好的体验吸引更大的流量、促进更多的消费；借助党群共建、企业互访、商业合作、学术交流、协会互动、圈层公关、项目建设等契机，持续扩大朋友圈、拓展消费场景、提升品牌口碑；整合资源，进一步健全公司总部级、销售公司级、销售单元级“三级公关体系”；强化公关体系人才队伍建设、知识体系建设，将公关体系建设成为一支引领销售、支撑销售的强大作战部队；大力实施管理改革和创新，形成总部与基层、后端与前端高效沟通和无缝对接的响应机制；因应销售一线开展品牌活动、品鉴活动、“国窖游”活动等需求，抓紧形成力量充足、能力匹配的接待、品鉴、主持、演艺等专业总部服务队伍，及时响应和满足一线需求，成为销售的坚强后盾。

“我们热切欢迎更多具有新质生产力的经销商客户加入。”在谈到泸州老窖2024冲刺攻坚和协同发展时，林锋总经理以2023年西南基地市场为例，传递了市场信心。他强调，国窖1573及泸州老窖品牌销售总额均实现重大跨越和历史性突破，核心单品和核心渠道全部实现突破，全国经销网络同比增加三倍。

“协，众之同和也。”实践已经证明，优势叠加、协同发展是泸州老窖近年来可持续和高质量健康发展的关键要素。叠加与协同，贯穿于总部后端职能服务体系、销售体系和销售前端、经销商客户体系各个方面、各个环节。可以说，认识上高度一致、执行上高效配合、协同中全面发力，精准施策，才能共建共享市场发展红利。

未来，泸州老窖将与全体合作伙伴一起，坚定和保持好信心底气、前行勇气及胆魄锐气，凝聚发展的强大合力，携手开创浓香国酒更加美好的明天。