

《酒业商报》发展战略研讨会上,行业大咖齐聚商报,分享了不少“干货”

如何整体宣传推广豫酒? C端管理+找准定位+品牌营销

共商豫酒宣传工作,共助豫酒企业振兴。7月4日,河南省酒业协会与河南商报社联合举办的全省重点酒企宣传工作座谈会暨《酒业商报》发展战略研讨会在河南商报多功能报告厅举行。座谈会环节,与会嘉宾围绕如何整体宣传推广豫酒,如何办好《酒业商报》展开了深入讨论,分享了诸多良策。

“C端管理、找准定位……” 豫酒该怎么宣传推广

座谈会环节,河南省酒协领导、行业专家、豫酒企业高管围绕如何整体宣传推广豫酒,如何办好《酒业商报》,进一步做好豫酒企业的宣传推广工作,提升豫酒知名度和美誉度,打造豫酒大品牌提升行业竞争力,推动豫酒高质量发展等主题展开了深入研讨。

针对豫酒品牌宣传,北京君度卓越咨询有限公司董事长林枫认为,目前酒行业面临业态的变迁,如何做营销、如何做C端管理成了行业都在面临的问题,河南商报通过产品的更新非常具象地走进用户生活中的经营模式可以作为酒企学习如何做C端经营的模板。河南亮剑管理咨询有限公司董事长牛恩坤认为,豫酒企业要清晰地认识到自己所处的阶段并做有效的传播,找准自己的商业链,不可盲目模仿大企业的宣传方式,传播的形式要走群众路线,传播的内容要抢占话语权。河南省酒业协会副秘书长赵书民认为,豫酒振兴提出两年多的时间,豫酒企业整体还在摸索的阶段,很多企业缺少经营目标,企业管理碎片化,宣传上缺少营销头脑。五谷春酒业河南大区经理雷波认为在白酒品牌的宣传上,很多酒企的宣传文案过于空洞,没有做到品牌升空,营销落地;目前品牌的推广,C端是绝对的核心,因此豫酒品牌以怎样的形式实现与消费者的互动是广大同仁需要共同探索的。



《酒业商报》发展战略研讨会在河南商报举行

河南商报记者 宋亚猛/摄

《酒业商报》该如何做? “服务行业、整合资源……”

在《酒业商报》的战略发展上,林枫表示,目前酒企都面临C端经营的难题,因此《酒业商报》应帮助酒企做好C端经营服务。首先在价值定位上,可以帮助酒企做品牌形象的提升、做产品招商,持续不断地强化信息指数以提高酒企、经销商、消费者的关注,通过商报庞大的资源和成熟的活动模式帮助酒企在多种形式上做好C端的经营。还可通过做定制报的形式,让定制的报纸走进具体的场景,细分用户提供更精准服务,将《酒业商报》行业化应用,为河南酒企在品牌宣传发展上提供帮助。

牛恩坤认为,《酒业商报》要做社会力量的参与者、推动者和引流者,甚至是引领者。内容上,以商业作为企业和用户之间的切入点,做企业和用户之间的路由器和放大器;组织上,既要有内部的专业队伍,还要从社会上寻找整合资源的合作对象,同时还要打通内部部门间的资源渠道;形式上要会表达,做到让用户愿意看;推广上,建

议采纳会议营销的模式,小会做质量,中会做量变、做资源整合,大会做裂变,形成社区组织,既要做好线下的点线面又要做好线上的群层圈。最后牛恩坤总结道:内容上有深度,传播上有速度、融媒上有宽度、专业上有高度。

据了解,此次会议,酒协领导、行业专家、酒企宣传工作负责人齐聚河南商报社,与会嘉宾分别有:河南省酒业协会会长熊玉亮,中国酒类流通协会会长助理、河南省酒业协会副会长吴勇,河南省酒业协会白酒分会副会长兼秘书长赵书民,亮剑咨询有限公司董事长牛恩坤,北京君度卓越咨询有限公司董事长林枫,国家一级品酒师田晓明,以及仰韶酒业、赊店老酒、宋河酒业、杜康酒业、五谷春酒业、宝丰酒业、皇沟酒业、贾湖酒业、寿酒酒业、蔡洪坊酒业、豫坡酒业、红旗渠酒业、鸡公山酒业、姚花春酒业、养生殿酒业、顿丘酒业、民权葡萄酒、酒便利公司负责宣传工作的负责人。(胡威)

2019千商大会 落户湖南岳塘

7月10日,由中国酒类流通协会、中国副食流通协会、中国诗酒文化协会、中国酒业新闻网主办,湖南省中弘投资管理有限公司、中国(中部)岳塘国际商贸城特别协办,中国食品工业协会葡萄酒分会、中国副食流通协会酒类专业委员会、湖南省酒业协会、湖南省食品产业协会及全国各省市酒行业协会(商会)协办的2019千商大会·岳塘酒业峰会新闻发布会在北京国家会议中心举行。中国副食流通协会会长何继红,中国酒类流通协会常务副会长刘员,中国诗酒文化协会副会长、中视金桥国际传媒集团有限公司董事长李惠民,中国千商大会组委会办公室主任熊玉亮等嘉宾出席了本次活动。

据悉,本届千商大会将在湖南岳塘举办,将以“与新时代同行,致敬中国酒业70年”为主题,为中国酒业谋振兴,为世界酒业添光彩,开启中国糖酒食品经济发展的新篇章。湖南岳塘区位于长沙、株洲、湘潭三市交界的中心地带,联系三市之枢纽,扼湖南经济开发带“五区一廊”之要冲,是湘潭市的政治中心、重要工业区,是长株潭城市群“两型”社会建设的先行区。岳塘同样有着非凡的资源、规模实力,拥有中国(中部)岳塘国际商贸城这样的城市几何中心,为中国酒业在岳塘的区域市场提供了天然的发展优势。

何继红在致辞中表达了对千商大会的殷切期望:“一是创新理念办好千商大会。希望主、承办单位要树立创新理念,发挥各自的资源优势,集众家之长,用新思维、新理念,开启千商大会发展的新篇章;二是优势互补办好千商大会。让千商大会成为人人想看,人人想发表观点的智慧舞台;三是借势出海,推动千商大会的国际化进程。希望组委会要立足行业地位,借助国家‘一带一路’‘上海合作组织’‘金砖峰会’,借助布鲁塞尔国际酒类大赛等国际行业的常规赛事,积极推动千商大会走向国门,开拓更加宽广的国际大市场。”

据主办方介绍,千商大会已经成功举办5届,成为我国糖酒食品行业未来发展的风向标。

(作者系河南省酒业协会副秘书长岳晓声)

今年杜康这样做:“变革、破局、发力、提速”

7月7日至9日,杜康销售公司高管团队以及来自全国销售一线的杜康精英、职能部门员工400余人,齐聚崤山山下,举行为期三天的2019杜康销售公司第一节点工作总结暨第二节点工作部署会议,总结过去,筹划未来,共商发展大计。据悉,本次会议,是杜康一次继往开来的重要大会,会上总结了上一节点的辉煌成绩,同时对下一节点的工作做出展望、筹划。

杜康销售公司总经理柳向阳以“变革、破局、发力、提速”八个字总结2019年工作布局。他分别从营销模式、厂商关系、组织结构、考核机制等层面分享了杜康创新举措;各地市场要依据自身特点实现市场裂变,释放市场势能,同时,

推动杜康渠道裂变,从偏重流通,转为打造多元化渠道。下一节点,杜康要在酒祖杜康、绵柔杜康等产品升级、网点拓展分级、大活动大事件、一节两会三宴等方面持续发力,全力提升销售业绩。

杜康市场总监崔俊伟在会上作了《重塑杜康力量》的报告,他说,“以史为鉴,可以知兴替,以人为鉴,可以明得失”,并且梳理了1972年杜康建厂以来的发展历程,以及对近期市场规划、产品规划进行了解读。

会上,公布表彰了上一节点杜康各大区、各销售单位排名和优秀人员。杜康人力资源总监姚莉强调,杜康将坚持“优上劣下”的用人原则,为实干精英谋福利,为杜康发展储备更多优秀人才。



杜康销售公司工作总结暨部署会议举行

杜康推广部总监刘鸿明从运营策略、市场定价、终端开发配套与拓展方案、省内外招商布局等方面对酒祖杜康新12窖区上市推广策略做出解读。

会上还邀请行业专家对员工进行了业务培训,开展了员工拓展训练,进一步提升员工业务能力和团队凝聚力。

(李赞昱)