

# 构建现代营销框架,重振“酒鬼”市场雄风

杨志琴,向泽书

(北京东方樽咨询有限公司,北京 海淀 100086)

**摘要:** 成功改制后的湘酒鬼公司,彻底打破原有体制束缚,确立现代营销战略构想,构建全新市场营销平台,拓展出广阔的市场空间,极大提升了企业核心竞争力,为重振湘酒鬼雄风打下坚实基础。

**关键词:** 市场研究; 酒鬼酒公司; 发展

中图分类号: F713.5; F276.6

文献标识码: D

文章编号: 1001-9286(2004)02-0113-02

## Establishment of Modern Marketing Structure to Rehabilitate the Boom of “Jiugui” Liquor

YANG Zhi-qin and XIANG Zhe-shu

(Beijing Dongfangzun Consultation Co. Ltd., Haidian District, Beijing 100086, China)

**Abstract:** Through successful system reform, Xiangjiugui Co. had gotten rid of the chain of original system. Modern marketing planning had been formulated to establish brand new market promotion platform and to expand the marketing share, which had greatly strengthened the core competitiveness of the enterprise and built solid base for the revival of “Jiugui” liquor. (Tran. by YUE Yang)

**Key words:** market investigation; “Jiugui” liquor Co.; development

### 1 确立现代营销经营理念

湘酒鬼坚持以大营销理念为指导,以品牌战略拓展市场,以管理强化营销,不断实现销售网络的动态优化;他们坚持联合行销、兵团作战、区域联盟多赢发展战略,将市场运作与资本运作有机结合。通过营销渠道与终端网络“高速公路”的修建,实现物流、品牌、市场、资金等所有营销资源的全面整合和高效运行,同时组建直销公司、品牌推广公司、文化传播公司同步加以运作,并以收购、控股和参股的方式完成对优秀网络资源的并购整合,创建一系列终端公司和与之相配套的物流公司,形成利益相互制约而又经营相对独立的一体化市场营销全新运行体系。

为做优做强传统酒业,使“酒鬼”获得长足发展,他们率先向湖南省委、省政府提出“以酒鬼为龙头,振兴酒业湘军”的战略构想,并得到省领导的充分肯定。这一构想将全面整合湘酒资源,充分发挥其竞争优势,全力倡导湘人喝湘酒,推行联合行销、兵团作战、区域联盟多赢发展战略的现代化市场经营理念,进而从整体上提升湘酒地位,扩大湘酒知名度,最终实现以“酒鬼”为龙头的湘酒产业全面振兴。面对世界经济大环境,湘酒鬼人于当前想长远,力争在第二个“三年计划”中,将大举跨出国门,逐鹿国际市场,开拓更加广阔的市场空间。

### 2 建设一流的市场销售队伍

市场竞争最终是人才的竞争,只有具备了一流的人才,才能打造出一流的市场。为此,湘酒鬼倾全力招帅募将、聚贤纳士、整合队伍,组建起一支一流的市场营销团队。这个团队当中有一个高级智囊团,由3名高级营销管理和策划人才组成“三剑客”,他们分别有着“归国博士、经济管理硕士研究生、清华大学MBA”的不俗背景;这个团队还有一支高素质的生力军,其“兵源”构成是从中南大学、

吉首大学招聘而来的30余名营销专业应届毕业生;这个团队更有一支经过优化整合、富有多年营销实战经验的精英团队,他们用现代市场营销理念进行了严格整训和武装,市场实际运作能力极强;此外,这个团队还有一支庞大而敬业的促销队伍,把营销网络如毛细血管般延伸到市场所有终端,使营销与消费对接,为开辟市场营销全新局面奠定了坚实基础。

### 3 建设多元化的市场营销网络渠道

经过对营销网络的优化整合,目前湘酒鬼公司在全国已设立15个地区办事处。同时实施重点区域重点开发、重点产品重点推广、重点客户重点支持的市场开发战略,建立了北京、湖南、广东、山东和华东5个年销售回款在5000万元以上的重点市场;此外,还在全国培养年销售3000万元以上的客户5家,1000~2000万元的客户10家,500~1000万元的客户20家,100~300万元的客户60家;重点市场的地市覆盖率达100%,并且把分销网络延伸到发达的乡镇。其他市场地市覆盖率达80%,由于促销费用向终端倾斜,有效强化了直销终端建设,在全国中心城市和发达地区建立起商超终端5000家以上。

为搞活中低档产品营销、改变公司中、低档产品市场份额低的现状,公司积极寻找营销战略合作伙伴,先后与金六福销售公司、浏阳河销售公司、金剑南销售公司、蒙牛集团公司进行了多元合作洽商,大大强化了公司中低档品牌营销的横向联合。

### 4 接轨宽广的高速通道

根据建立一体化市场营销全新运行体系的构想,2003年9月份湘酒鬼公司控股的第一家股份制终端公司——湖南新湘泉商务拓展有限公司宣告成立。据悉,湘酒鬼随后还将以控股或参股的形式在条件成熟地区实施相同的模式运作,这种新概念终端销售公司

收稿日期:2004-01-09

作者简介:杨志琴(1973-),女,江苏人,大专,专门从事白酒产业的调研、采访、宣传报道工作,发表了数十万字的酒类报道文章,在业内外具有一定影响和知名度。

的创新体制运营模式,极大激发了营销人员和众多合作经销商的积极性,使市场局面得以迅速改观。

## 5 开展以品牌为核心的形象塑造

围绕“以品牌拓展市场”营销理念,湘酒鬼展开一系列品牌形象打造工程。

一是深度挖掘“酒鬼”品牌的深厚文化底蕴。诚请艺术大师黄永玉再度出山,为酒鬼撰写酒文化鸿篇巨制《酒经》,深刻阐释湘西源远流长的酿酒历史根基和博大精深的民族文化底蕴,对“酒鬼”文化进行了深度开掘和权威定位。

二是塑造无上妙品核心价值理念。湘酒鬼聘请了“广州三人行”等中国顶尖策划团队为公司打造形象广告,使“酒鬼”酒的品牌形象、核心价值得以进一步提升和深化、品牌定位得以进一步明晰。目前,一整套极具文化内涵和人文品位的形象广告力作,已在中央电视台、湖南电视台和其他省市电视台多套节目中播出。“借山水胸怀,作惊世美酒,无上妙品——中国“酒鬼”酒”,这则闻名遐迩的广告词,既揭示了无上妙品“酒鬼”酒采山水之灵气、聚日月之精华、融民族文化之魂魄、浑然天成的本质,又道出了“酒鬼”酒横空出世、惊世骇俗、无与伦比的震撼力和影响力。

三是打造极具社会责任感的企业形象。湘酒鬼公司在今年水灾过后专门设立了湘西教育基金,捐款百万元资助贫困大学生;他们还还为黄永玉大师举办80诞辰庆典,修建黄永玉博物馆,以极大热情投入到一系列社会公益活动之中。

四是借助各类经销活动展示企业发展形象。在全国糖酒会、经销商订货会、团购代表会、“酒鬼”酒瓶拍卖会、情漫中秋互动活动、全国五城会、亚洲博鳌论坛上激情造势、充分展示形象,极大坚定了广大经销商的合作信心。同时,他们还在各大媒体上强势推动一系列文化宣传攻势,立体化地展示出“酒鬼”酒良好品牌形象和文化魅力,造就了“酒鬼”酒先声夺人之势,充分显示和张扬了“酒鬼”酒巨大的品牌身价和市场冲击效应。

## 6 创新机制,强化管理

现代营销的重点是市场管理。为强化市场管理,湘酒鬼大胆变革。一是完善营销激励机制,对内制订充分调动员工积极性的分配制度、用人制度和考核约束制度,体现员工价值、关心员工成长,实现人尽其能、按绩分配;对外出台一系列科学有效的促销措施和激励政策,完善公司与重点客户的战略合作伙伴关系;二是严格控管销售费用,加强费用审计,把费用真正花在促进销售的重点上;三是实施风险抵押经营,从总经理到各办事处经理,按年薪标准等额缴纳风险金,严格实行工效挂钩、奖超罚欠,风险抵押、重奖重罚;四是统一销售政策、统一价格、统一渠道,严禁串货;五是按区域市场物流码进行管理,成立专门市场督审部,加强市场监管,使市场运作更趋规范。

为加强品牌管理,他们首先加大对品牌无形资产的整合力度,做到准确把握“酒鬼”酒品牌个性定位,准确把握整体品牌基本元素的统一与协调;成立品牌管理专门机构,使品牌的开发设计、市场推介、商标及专利管理走向系统化、规范化;同时本着“做精做强‘酒鬼’、放开搞活中档产品”的品牌管理原则,对核心品牌实行文化提升战略,巩固核心品牌,走精品之路;对中低档品牌则实行灵活经营,采取“区域买断经营”、“贴牌经营”、“一区一品、一品一策”等多种方式,将公司中低档产品的销售规模做大,使公司品牌的营销主体形成公司与自然人、社会法人并存的多元经营格局。根据一区一品的营销策略,公司成功开发出了“巴陵春”酒专供岳阳市专卖,产生了良好的效果,今后还将推出更多符合区域市场文化特点的区域性品牌。

而今,湘酒鬼现代市场营销平台框架已初露端倪,市场营销已呈现良好发展态势。可以相信,湘酒鬼凭借雄厚的资金实力和丰富的运作经验,凭借全新的营销管理平台和全新现代营销理念,借助现代化高素质的市场经营管理团队,其未来市场营销拓展必将跨上一个新的巅峰。●

我们身处名酒之乡,专注于酒的研究

# 因为有我,您会赢得更精彩

四川膨化发酵研究所、四川省酿酒协会生产基地是直属四川省食品工业办公室、四川省食品(酿酒)工业协会领导,是一家长期从事酒类发酵产品研究开发的省级科研单位,占地20余亩,酒科所大楼2000平方米,技术力量雄厚,检测手段完善。在四川白酒行业中,具有较强的技术研发管理实力,为省内外白酒企业生产、技术服务作出过巨大贡献。先后完成“膨化原料发酵法生产酒精、白酒”,“青梅酒的配制”等多项科学研究,荣获有关科技大奖,“酒类专用调酒液”、“绵爽王”等产品开发与生产;并长期与省内几大名酒厂、外省几家白酒企业合作,具有丰富的科研和实践经验,有专门从事发酵、白酒尝评勾调的技术专家及工程技术人员,拥有独立的酒类研究所、实验室、分析室的设备、基础设施。特别拥有全省唯一一名在科研单位工作的国家白酒评委,可以毫无保留地对外技术服务;还拥有庞大的闻名酒界的技术专家团体,他们是我酿酒协会的成员及技术专家组成员。

承诺:对生产流程、产品质量全面负责。 **如果您我是合作伙伴:**

- 1、根据市场需求免费酒体设计;随时对产品风格、口感进行改进;
- 2、免费培训生产技术人员及其他人员;
- 3、提供资产重组、财务管理、营销策略及管理、人力资源及其他方面的管理咨询服务;
- 4、免费为您提供最为快捷、最为前沿的酒类政策法规、先进技术、市场动态、信息等。

**欢迎来函来电索取更为详细的技术、管理、营销、策划等资料!**

地址:四川省广汉市深圳路四段 邮编:618300  
 电话:(0838)5195399 5195069(兼传真) E-mail:penghuafaxiao@163.com  
 联系人:13808029139(吴亚东) 13981092939(国家评委 杨官荣)