

特别报道

“风劲势好正扬帆再启新程向未来” 2023汾酒全球经销商大会在太原举行

12月6日,“风劲势好正扬帆 再启新程向未来”2023汾酒全球经销商大会在太原举行。汾酒党委书记、董事长袁清茂,公司领导李振寰、韩向宇、刘卫华、王怀,外部董事刘延辉、栗兴仁出席大会。部分股份公司高管、相关部门负责人、汾酒经销商代表、媒体代表参加大会。



■汾酒集团党委书记、董事长袁清茂。

袁清茂作题为《稳节奏 挖潜力 强势能 走汾酒科学营销之路》的讲话。袁清茂首先向一直以来支持和关注汾酒发展的全球经销商、社会各界朋友和辛勤奋战在市场一线的营销人员及其家属表示诚挚的谢意和真诚的问候,并从三个方面对如何走好汾酒科学营销之路进行了阐述。

他表示:一要看清名酒势能、清香势能、汾酒势能。要充分掌握科学经营能力,释放品质势能、品牌势能、文化势能,进一步依靠科学经营,提升清香白酒的市场竞争力。经营汾酒就是经营势能,要坚持战略定力,坚持稳中求进,稳住节奏,深挖潜力,强化势能,做好自己。二要树立发展正确逻辑、补偏救弊逻辑、创新时代逻辑、践行卓越逻辑。要客观公正全面地分析问题,与时俱进地让正确的逻辑更正确,更有质量和效率以及生命力;要按照“公正立道、制度管人、规律管事、成果管酬”的思路去解决问题;要按照《汾酒集团三大品牌发展方向规划》,推动竹叶青酒、杏花村酒闯出新路;要以符合中国酒魂标准、第一方阵标准的队伍,做符合中国酒魂标准、第一方阵标准的事情,奋力实现汾酒复兴。三要把握建立科学营销体系方向、营销管理突破方向、产品结构调整方向、建设厂商价值共同体方向、提高文化营销能力方向。要系统总结经验,尽快构建理论与实践相结合、逻辑清晰、独具特色、行之有效的汾酒科学营销体系;要以“人人优化、事事优化、月月优化”为要求,全面提高营销管理水平;要系统解决好汾酒与竹叶青酒和杏花村酒以及产品与产品间等关系,进一步调整优化产品结构;要从利益共同体升华为价值共同体,共同做大汾酒、竹叶青酒、杏花村酒的价值,共同强化汾酒势能;要全面加强文化营销能力的提升,打造文化营销超级IP,不断

提高汾酒文化营销水平。

袁清茂强调,看清三大势能,树立四个逻辑,把握五个重点方向,是汾酒复兴市场纲领与时俱进的新思路。汾酒势能,是汾酒复兴的决定性力量。未来,汾酒将始终与各位经销商朋友想在一起、站在一起、干在一起,集聚优质资源,打造共赢平台,推出更多“暖心”举措,共享更好发展成果。希望大家同心同德,抢抓机遇,鼓足干事创业精气神;共建共享,拼搏向上,彰显长期主义新作为;齐心协力,阔步前进,谱写高质量发展新篇章!

汾酒集团党委委员、副总经理刘卫华宣读了《关于对2023年度优秀经销商、专卖店、基层业务人员进行表彰的决定》。与会领导分别为突出贡献奖、金牌运营奖及中国酒魂奖等奖项的经销商代表颁奖。

“中国酒魂奖”获奖代表、部分省区负责人、海外经销商代表分别进行了表态发言,一致表示将以十足的信心、百倍的决心全力以赴,为推动汾酒高质量发展贡献自己的力量。

汾酒股份公司总经理助理、营销中心主任、汾酒销售公司党委书记、执行董事、总经理张永踊从“一起奋斗的2023”“如何认识两个阶段”“如何践行三大要素”“加速实现四大重塑”四个方面回顾总结了过去一年汾酒营销改革实践所取得的成果,并对2024年汾酒营销工作作了具体安排。

大会强调,全体经销商、汾酒营销人员要坚定自信、不懈奋斗,用激情与梦想、使命和担当,汇聚起新时代的汾酒力量,彰显出新时代的汾酒价值。在全体汾酒人、全球经销商以及社会各界的共同努力下,汾酒必将以更强的动力、更优的路径和更高的质量,昂首阔步迈向催人奋进、勇往直前的新征程!



■会前,公司领导、与会嘉宾共同参观了“汾酒6441”“汾酒复兴纲领”及“2023汾酒集团十大事件回顾”展板。



■在全员合唱《敢于胜利》的歌声中,2023汾酒全球经销商大会胜利落幕。



■汾酒集团党委专职副书记、副董事长李振寰主持大会。