

# 归来 话“春糖”

## 仰韶： 春糖归来话振兴

“今年的春糖会开得非常成功，作为一名白酒从业者，我深受鼓舞、倍感振奋，既对产品的未来走向充满信心，更增强了我们仰韶酒业转型发展的时代紧迫感和使命感，归来后，我们营销公司第一时间组织召开了座谈会，全面总结了春糖期间的收获。会议一致认为，通过这次学习与了解，更深刻地认识到：‘近十年来我们所有白酒品牌的崛起与繁荣，都离不开企业的大单品战略’，这也更加坚定了我们持续打造仰韶彩陶坊品牌的决心与斗志。”当问及春糖感受时，仰韶营销公司总经理尹凯说道，“下一步，我们仰韶酒业将紧紧围绕‘挖掘文化价值、创新品类价值、提升品质价值、营造营销价值’4条主线砥砺前行、转型发展，为豫酒振兴、中国白酒的繁荣做出应有的贡献。”

## 杜康： 复兴道路的指明灯

杜康销售公司总经理柳向阳表示，豫酒抱团参加全国糖酒会，使我们看到了杜康酒业的希望。杜康控股建立意向客户165家，实现合同金额1700万元，现场收取定金120万元。2018年的重点工作为：1.开启“千眼看杜康”和“万人游杜康”两大探秘生态杜康之旅活动，在杜康村打造中国酒祖博物馆，使杜康形成集工业游、文化游、休闲游、生态游为一体的杜康；2.介于杜康在此次春糖中表现出的享誉中外的知名度以及超高的国际影响力，华夏酒祖杜康决定致力于线上销售平台的打造，让更多国内外喜欢杜康品牌的粉丝们都能方便、快捷地买到杜康酒；3.向舍得、水井坊学习，进行精准宣传、精准销售。

## 宋河：豫见可以品味的河南

据河南省宋河酒业股份有限公司总裁朱景升透露，春糖期间，宋河酒业达成意向合作客商78家，其中华南地区12家、华北18家、东北8家、江浙沪10家，实现意向合同金额

1500万元。作为河南省浓香型中国白酒，宋河将继续把夯实基础作为2018年的首要任务，在2017年技改基础上，加快建设投资258亿元的宋河酿酒技术升级项目。

## 张弓：打好“营销牌”

本次春糖，张弓酒业展出了张弓大汉国运系列——张弓品，共接待了国内外客商1165人次，意向客户169家，主要分布在浙江、内蒙古、黑龙江、广西、福建、江苏、天津、上海、北京、山东等省市，短短3天时间，张弓酒业

现场斩获500多万的订单。接下来，张弓酒业将加大力度树立张弓酒业的品质自信。宣传好张弓的好水、好曲、好匠。坚持做到瓶瓶是好酒，让品质为产品说话，让消费者为产品代言，另外是谋划重大活动，打好“营销牌”。

## 贾湖：“中原味道”大放光彩

“本次最大的收获就是贾湖酒业的中原味道酒备受青睐。中原味道是贾湖酒业一个特产品型独立品牌，各界领导及来自全国的上百位客商对公司的中原味道酒爱不释手……”当问到此次春糖归来的感想时，贾湖酒业市场部部长侯伟高兴地回复，自豪感溢于言表。酒业文化创意作品“中原味道”，以中

原文化为基础，凝五谷酿造之精华，30年不间断使用的老窖池，百年木桶为沉淀，酿造过程由中国酒业协会、中国食品工业协会双料国家级评委王永亮亲自把控，使得酒体中的酸和原酒酯恰到好处地相互衬托、协调，形成窖香浓郁、绵甜净爽、回味悠长的风格，是不可多得的匠心之作。

## 林河：“春糖”给我力量

河南林河酒业有限公司总裁魏经仁表示，豫酒组团参会，不仅集中宣传了豫酒，宣传了林河，还招来了一大批愿意与林河心手相牵的优质经销商，也让林河更加坚定了自己的发展路线：1.看好定制酒市场，提升林河定制酒公司化运营，全面满足消费者的个性化需

求；2.小瓶酒未来可期，把“林河小曲”作为战略大单品；3.探索新营销模式，在继承传统营销模式的同时，探索尝试“公司直销+区域代理+直营店辐射+线上线下定制+网络旗舰店展示”为一体的跨界营销新模式进行全渠道、立体化营销运作。



开栏语

烽烟四起，群雄逐鹿，多少风云人物把乾坤于谈笑，运筹策于帷幄，浮沉于酒业。风云际会成败兴荣，无论他们在名酒江湖中战况如何，青史传承的都是一段百味人生。追寻酒人踪迹，瞩目酒市风云，即日起，本报开设“酒业人物志”专栏，记录风云人物的风雨人生。

## 李兴发 为了国酒茅台鞠躬尽瘁

回忆我的父亲之(1)苦难的童年

□李明英



1930年10月17日，我的父亲出生在仁怀市三百梯村一个农民家庭。父亲本属令狐家族后裔，在四兄妹中排行老二。那时，满目疮痍的旧中国，积贫积弱，民不聊生。父亲所在的家也和天下劳苦大众一样，十分贫寒，衣不蔽体，食不果腹。父亲8岁时就被姨妈家抱养过房，改姓李，取名为李兴发。

姨妈家和我家住同一个村寨，家境不富裕，不能供父亲上学。三百梯有间小学，那是富裕人家子弟的学堂。父亲童年时特别想读书，他就经常跑去学堂教室外偷听老师讲课，这便是父亲的文化基础。

父亲童年时很苦，10来岁就开始给别人卖米面、馒头和麻糖。11岁到茅台镇上的那条赤水河里帮人放筏子。

赤水河上游木材很多，从上游运木料到合江再入长江水道，便是用扎木筏的方式将木料运出去的。旧社会在赤水河放筏子很危险，赤水河上游河段水急滩险，很容易将木筏撞垮而丢命。冬天里放筏子，常常有逆河而上的北风呼啸，冻得父亲全身直打哆嗦，饥寒交迫。年少的父亲尽管吃不消这些大人干的活，但为了生存也得冒险去帮工。

父亲12岁便进了镇上王家酿酒作坊当童工。那时镇上作坊酿酒用的水都是从赤水河里挑上来的，至今在茅台镇一带还流传着“九月九，下河挑水煮新酒的”的民谣。蒸馏酒用的是柴火，烤出来的酒便用牛车拉出去卖。

童年的父亲要下到窖池里背糟、下到赤水河边挑水，大热天传火蒸馏酒，热得满头大汗，一天下来，累得精疲力竭。父亲没有上学的机会，可是他多么渴望学到更多的文化知识啊！为此，父亲晚上还得争分夺秒地在油灯下自学打算盘、识字和写字，不断地学会一些常用字，并把它运用到酿酒工艺环节的记录上来。



作者简介：李明英，“酱香之父”李兴发之女，排行老九。从小在父亲手把手的指导下学会了酱香酒型的勾调技巧。1984年进入茅台酒厂的附属酒厂“劳服司”上班。1993年，经过严格考试考入茅台酒厂，在制曲车间上班。半年后，调入茅台酒厂酒体勾调中心。父亲去世后，组建贵州李兴发酒业有限公司，现任高级工程师。

**九暹**  
JIUXIAN

九暹——  
酱香酒中的头等舱

兄弟集团斥重金打造幽雅酱香型白酒——九暹酒，  
雄踞贵州茅台镇27.5平方公里酱酒核心产区。

销售热线：15981860492 董女士  
招商热线：13733893029 丁先生

