

【编者按】

酒的起源可以追溯到史前时期,中国是最早掌握酿酒技术的国家之一。酒,以水的外形、火的性格渗透在人类生活历史的各个角落及人类食文化文明的方方面面。何为美酒?只可意会无法言说。多少年来有多少文人墨客对美酒定义、对美酒赞美,谁也说不清。

时间推至今天,在中国当今市场经济和白酒市场经营如火如荼的形势下,谁能独占鳌头引领市场走向,把握白酒经营走势,谁就占据了制高点。对广大消费群体来说,何为重要?健康!对酒企业来讲,何为重要?质量!毫无疑问,“质量已成为酒企业的立身之本,拥有市场已成为酒企业的立命之源”。

宴酒坊,定格中国专卖酒的坐标

近年来,面对激烈的市场竞争,各厂家为了抢占市场份额,都使出浑身解数,想出了各种花样翻新的促销手段,销售价格也异常混乱,出现了销售价格低于出厂价的怪现象。一时间,厂家商家怨声四起:商家抱怨无利可图,厂家抱怨被应收款弄得焦头烂额。很多企业被淘汰出局,其中也不乏有相当实力和慧眼的厂家,通过自己独有的营销模式及质量保证体系,稳住了市场。

有一种酒,它不进商场超市,不挤市场,在白酒销售的激烈竞争中坚守自己的经营模式——专卖店直销,会员制发展。

有一种酒,它在市场浪潮中始终将“健康饮酒、文化饮酒”作为发展的核心理念,成为百姓酒桌上的健康饮品,引领健康生活新时尚。

它就是——“宴酒坊”。

“宴酒坊”在全国各地设立会员连锁店,实现从生产到销售的直营模式;“宴酒坊”推崇健康理念,营造独特文化,为企业长远发展奠定持久的文化依托和理念支持。

晚报记者 谢宽



香港喜来登酒业副总裁、郑州宴酒坊酒业有限公司总经理 毛凌志

【毛凌志速写】

宴酒坊“掌舵人”毛凌志,这位看似稳重和年轻的年轻小伙,却在国内日趋平淡的白酒市场掀起了一阵势不可挡的白酒旋风。短短两年有余,历经数百个日日夜夜的南征北战,由其所领军宴酒坊酒业已深深地扎根中原大地,辐射全国市场,健康饮酒、文化饮酒的核心理念在市场浪潮的“洗礼”中不仅得到了充分的诠释,更引发了无数人的共鸣。宴酒坊成为酒业史上的一颗璀璨明珠在中原大地闪烁。

宴酒坊,咱家的酒坊

如今,百姓提起宴酒坊及其销售模式,都亲切地称“宴酒坊,咱自家的酒坊”“宴酒坊专卖,咱老百姓的酒柜”。

宴酒坊,一个有着千年历史和文化底蕴的白酒,一个扎根中原大地,依靠会员店直销模式、定格中国专卖酒坐标的白酒,它的诞生有着一段广为传诵的佳话,它的发展有着自己坚实的足迹。

“宴酒坊”是春秋时期齐国上大夫晏子发明、宋高宗赵构亲笔题名并下旨该酒只能为宫中宴用酒,不可在民间流传。1997年香港回归,香港喜来登酒业将“宴酒坊”酒献于香港国际会议中心,成为香港国际会议中心外交事务及政务会议的唯一指定特供酒。

现在宴酒坊“掌舵人”毛凌志,2006年从海外学成归来,被香港喜来登酒业慧眼相中,出任香港喜来登酒业副总裁。2007年,为庆祝香港回归十周年,在毛凌志的提议下,香港喜来登酒业开始将“宴酒坊”在内地销售,“宴酒坊”酒重新回到民间。同年,郑州宴酒坊酒业成立,毛凌志担任总经理。

毛凌志根据多年在海外求学的丰富阅历,加上对东西方文化理念的独到认识和独特见

解,在对国内市场进行了深入细致的考察后,他抛弃一贯的分级代理销售方式,放弃白酒经营挤市场、拼酒店、争销路的一般办法,构建自己的营销网络,在全国各地设立会员连锁店,实行从生产到销售的直营模式,将宴酒坊定位为“市面上买不到的一种酒”。

有人提出质疑,不进酒店,不进商场超市,打造一种市场上买不到的酒,这种会员制的经营模式是否可行?宴酒坊酒业总经理毛凌志讲了他经营之道的十二字方针:“会员专享、几何增长、口碑传媒。”

“会员专享”指的是销售理念。他说:为什么有些地方出现一年喝倒一个“酒牌子”的现象?这就是商家只顾眼前利益,忽视了自身保护意识,你的酒满天飞,哪里都可以买到,一旦你的酒有了市场,假酒也就出现了;假酒出现后,消费者就不会再买你的酒,你就放弃了市场。“宴酒坊”酒不在市场流通,这个酒只能在我们的会员店和专卖店才能买到。换句话说,我们的每一瓶酒都有自己的“身份证”,我们的会员喝着放心,他会一生喝我们的酒,成为我们的终身会员。这就是销售理念。

“几何增长”指的是“几何倍数增长”销售方

法。他说,第一年我开1个店,第二年开2个,第三年开4个,第四年开16个,第五年开256个,第六年开多少呢?一个店一天平均卖一箱酒,一年一个店卖1.1吨酒。前四年我们会负盈利,但到了第5年,我们的利润就会呈几何倍数增长。通过实践证明:这种方法是可行的,今年是第3年,宴酒坊专卖店已经发展到260个,远远超出第3年开4个店计划的65倍。现在要进行加盟的人很多,我们都婉言谢绝了。我们的会员有多少呢?也是呈几何倍数增长。

“口碑传媒”指的是服务意识。在谈到服务意识上,毛凌志说:“服务是企业的形象,好的服务是企业诚信的体现。”他举例说,在谈到一个人时,大家会说,这人可以,可交,会良性循环,这人的朋友就多;大家说,这人不可以,不可交,那就会恶性循环,大家都不愿和这样的人交往。办企业如同做人,一定要有一个好的口碑、诚实守信。市场如何占领,不用争,不用争,我们的会员义务为我们传播。我们靠这种口碑传媒的方法服务消费者,持续不断地发展一个又一个的会员来壮大我们的队伍。现在已经有人说:“宴酒坊,咱自己的酒坊”“敢问何酒最健康?众人皆曰宴酒坊”。

定格白酒专卖,宴酒坊首开先河

白酒销售如何防伪,宴酒坊首开先河。在推行中国白酒专卖模式中,宴酒坊引领了中国白酒销售的新潮流,成功实现了杜绝假酒流通市场,实现健康饮酒的新尝试,为此成为近期全国白酒行业关注的对象。新闻媒体更是将宴酒坊的销售模式向社会宣传推广,将“宴酒坊”称为“中国白酒专卖第一坊”和白酒销售“宴酒坊模式”。因而也就出现了许多地方政府部门和相关企业在研究酒产品打击假冒伪劣、保护自有品牌的问题时,将宴酒坊及其销售模式作为圭表现象。

宜宾电视台李秉仁先生今年向宜宾吴市长“建议五粮液实行专卖以防假冒”的文章中就提出“宴酒坊”无假冒产品。文章指出:“在市场经济条件下,假冒产品的确令人伤脑筋。但是也

有不少品牌产品没有假冒。白酒如宴酒坊……为什么没有假冒呢?因为人家有专门的营销渠道。”

这种会员制的经营模式,除了防止酒产品假冒伪劣上市外,还有哪些好处?宴酒坊酒业总经理毛凌志在接受记者采访时谈了以下三点:首先,饮酒健康有保障。宴酒坊把销售理念定在专卖上,专卖意味着我们的每一瓶酒都有自己的身份证,就是让消费者能喝上健康、安全的酒,成为百姓酒桌上的健康饮品,引领健康生活新时尚。所以,人们常说:“宴酒坊飘香,专卖店护航!”“宴酒坊专卖,零距离健康!”“宴酒坊,来自健康的问候!”……

其次,经销利润有保障。宴酒坊酒不进商场超市,不进酒店,不挤市场,在白酒销售的

激烈竞争中坚守自己的经营模式——专卖店直销,会员制发展。宴酒坊的经销模式是生产——销售,无任何中间环节。全国每个市、县只开一个会员店,而其他专卖店由这个会员店统一管理、统一进货、统一价格、统一销售政策,无不良竞争。因此,经销商利润空间大。

最后,市场稳定有保障。经销宴酒坊的酒则必须有宴酒坊总经理亲自签发的授权书。无此授权书者,进不到宴酒坊酒,更无法卖宴酒坊的酒,假酒也就无法生产销售。宴酒坊无假酒,市场稳定就有了保障。

毛凌志总经理说:“宴酒坊定格了中国专卖酒的坐标。杜绝假酒出现、不健康白酒的流通,实现打造中国中高端白酒销售之王则是宴酒坊经营的最终目标。”

细致入微的服务 彰显人性关怀

作为百姓自家的酒坊,宴酒坊为会员提供了细致入微的服务:送祝福酒,凡宴酒坊会员生日、中秋节、春节,宴酒坊都会免费为每个会员送上代表宴酒坊全体人员心意的祝福酒;结婚送礼仪车队,凡宴酒坊会员或其亲朋好友结婚,宴酒坊都会为其送去礼仪车队。宴酒坊为此专门花费200多万元组建了两个礼仪车队;设计婚宴专用酒:宴酒坊不仅专门为新婚夫妇设计了婚宴专用的喜宴酒,还可以根据客户要求,将结婚照、新婚夫妇的名字、结婚日期、地点等相关内容设计在酒瓶的背标上。这不仅在结婚宴会上是一道亮丽的风景线,而且是永恒的纪念。保存几瓶,到每年结婚纪念日时喝上几口,一定会勾起夫妻美好的结婚回忆。到金婚时,这瓶酒将成为无价之宝。

除此之外,还有及时信息服务,宴酒坊采取会员短信、E-mail、直邮对账单等形式,使会员可随时获知会员活动及卡内积分、购买记录等相关信息。每次消费都会增加卡内积分,不断增多的积分可使会员晋级,享受到更多的优惠和更好的服务。

专业的销售渠道,上乘的产品品质,健康的饮酒理念,全方位的会员服务,使宴酒坊酒不断深入人心,成为百姓的健康专卖坊。

各大社区留下身影 让宴酒坊品牌家喻户晓

宴酒坊酒业在自身发展的同时,不断参与和开展各种社会活动。2007年,郑州广播电视台和宴酒坊酒业共同在中牟举行了“宴酒坊”杯戏迷擂台赛,极大地丰富了当地人民的文化生活。

宴酒坊酒业本着弘扬千年古酒文化、提倡健康合理饮酒的宗旨,经常深入各社区举行丰富多彩的活动。这不仅在各大社区留下了宴酒坊的身影,让宴酒坊品牌家喻户晓,也丰富了社区群众的文化生活,受到了郑州市民的一致好评。

每年婚博会,宴酒坊酒业都以良好的精神面貌、产品优秀的品质和包装以及宴酒坊独特的婚礼服务成为婚博会上的最大亮点,吸引了众多参观者的眼球。

2008年,宴酒坊酒业开展了“宴酒坊”杯征联活动。此次征联活动共收到来自全国31个省市自治区和香港特区作品1530副。其中有58位作者是全国各地的楹联协会会长、副会长。2009年3月,宴酒坊开展了“十万元征集广告语”活动。此次活动共有来自全国各地的12169人参加,参赛作品达68795条。因参赛人数和作品数远远超出预期,宴酒坊酒业将原定10万元征集广告语的奖品调整为53.9万元,将原定131名获奖者调整为1998名。一条条广告语道出了消费者的心声:

宴酒坊,来自健康的问候!
宴酒坊飘香,专卖店护航!
宴酒坊专卖,零距离健康!
宴酒坊,定格了中国专卖酒的坐标!

……