



第(010)期



宴酒坊酒业

宴酒坊 定格中国专卖酒的坐标

煮酒论回归：宴酒坊花开中原

2006年，毛凌志从海外学成归来，被香港喜来登酒业慧眼相中，出任香港喜来登酒业副总裁。他上任后，发现宴酒坊在香港十分热销，就调阅了公司有关宴酒坊的存档文件，全面了解公司开发宴酒坊酒的全过程后提出“将宴酒坊酒在大陆销售”的建议。

根据毛凌志的建议，香港喜来登酒业召开了董事局会议，就宴酒坊开辟大陆市场进行了专题讨论。大家一致认为：宴酒坊酒不宜在大陆销售。其一是宴酒坊的市场定位：宴酒坊是由中国白酒三大发明人之的晏子发明、有着千年历史的皇家贡酒，目前在香港的上层社会很受欢迎，无疑宴酒坊属于高端白酒。但因其多年失传，很难和茅台等名酒并驾齐驱。其二是宴酒坊的经营定位：大陆有很大的白酒市场，商家一般都采取拼酒店、争通路的分级代理销售方式，这样在流通渠道中很容易出现假酒，如果宴酒坊也采取这种经营方式，很可能在短时间就会鱼目混珠，对宴酒坊品牌产生不好的影响，风险太大。最后，董事局否决了毛凌志的建议。

面对多方的压力，毛凌志没有放弃自己的想法。他凭借多年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到见解，多次深入国内市场进行细致的考察后再次提请董事局召开会议研究宴酒坊在大陆的销售问题。他首先阐述了宴酒坊在大陆销售的理由：“宴酒坊酒起源于大陆茅台镇，南宋时茅台镇家家有酒坊，户户造晏酒，开坛风亦醉，去客路留香，只是因为被宋高宗封为宫廷御用酒后，宴酒坊才从百姓中消失。今天，我们既然将宴酒坊从宫廷中请了出来，不应该将它束之高阁在上层社会，应该还给广大人民。”

他这样回答了董事局成员提出的宴酒坊定位问题：“以健康饮酒定位，把人民的健康放在第一位”。当董事局成员问他如何经营才能保障饮酒者健康时，他说：“从生产到销售，我们进行一站式服务，建立宴酒坊独立的专卖店，实行会员制。”接着，毛凌志就宴酒坊如何定格中国专卖酒坐标进行了详尽的阐述，得到了大家的一致认可。董事局最后决定：在香港回归十周年之际，将宴酒坊酒献给大陆。同时决定：得中原者得天下，将河南省会郑州作为宴酒坊进军大陆的第一站，成立郑州宴酒坊酒业有限公司，由毛凌志担任总经理。

一杯醉透古今：想晏子初尝，畅言甘美；高宗纵饮，盛赞醇和；
赤水蕴精华，酿成典范千秋酒。

半纪名扬中外：念港人嘉赏，溢彩政坛；宾客钟仪，留香宴会；
金樽盛琥珀，飞入寻常百姓家。

什么酒是香港国际会议中心的特供酒
请在今日17点前拨打400-611-5991电话。
前100名答对者奖“宴酒坊瑞德酒”一瓶
(可查阅《论道宴酒坊008期》)

宴酒坊楹联欣赏

南国起佳声 香醇一脉茅台镇
中原驰盛誉 甘冽五洲宴酒坊

买宴酒坊酒 送礼仪车队



宴酒坊温情提醒：敬请留存本版报纸

订车电话：0371-67551179 招商电话：0371-67950802