

郑州晚报
这厢有“礼”！

继“郑州晚报首届读者节”之后，郑州晚报再次派送大礼。即日起，凡固定电话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者，将有1名读者获得价值61倍（8784元）的珠宝礼品，将有61名读者获得价值8倍（1152元）的珠宝礼品。

订报热线：67659999

订报地址：郑州市陇海西路80号郑州晚报大厦305室

2010年5月28日 星期五 主编 来从严 编辑 熊维维 校对 王阳 组版 李仙珠

张铁山：豫啤成长“三部曲”的推动者

中原消费行业风云人物之张铁山



金星啤酒集团董事长张铁山

他见证着中原大地啤酒行业的崛起，他潮立着豫啤发展的风向标，他更是树立着豫啤的标志……他就是金星啤酒集团董事长张铁山。作为豫啤酒行业中的“铁汉”，正在用智慧与汗水为河南啤酒市场的升级与“嬗变”开拓着。回望豫啤行业30年的发展，从80年代倒掉百吨啤酒的发起者到1998年“跳出河南看中国”号角的吹响者，再到如今的面对外来大鳄“谈笑间，檣櫓灰飞烟灭”的操盘者，金星的每一步都在缔造行业传奇。

晚报记者 谢宽/文 马健/图

上世纪80年代初，啤酒还是舶来品，中原地带喝白酒的习惯，使得消费者不太能接受它的特殊口味，因此消费市场狭小，散装啤酒“论斤卖”成为这一时期的主要特点。而另一方面，啤酒企业自身对啤酒的生产经营也没什么经验，生产出的啤酒质量不过关，影响了销量，中原啤酒行业可谓处在懵懂期。

不过睿智的人永远懂得在失败者的足迹中寻求奇迹，张铁山亦是如此，在重重的困难之下，1985年接手郑州市东风

也许郑州商贸城的定位，使得各行各业有着密切的联系。正当商战持续到90年代中期，啤酒行业深受感染，无形中低价促销战成为了有力的撒手锏。

有数据显示：1996年啤酒每瓶出厂价在1.70元以下，而到1998年价格已下滑到1.00元至1.25元每瓶之间。这样的结果只能是，市场份额越大，亏损越严重，因为企

曾经，品牌形象论的代表者大卫·奥格威对品牌提出了这样的定义：“品牌是一种错综复杂的象征，它是品牌的属性、名称、包装、价格、历史、声誉、广告风格的无形组合”。这个概念受到众多企业的认同和追捧，同时为世界诸多企业的成功提供了巨大的理论支持，河南啤酒企业也在这一理论的指导下，不间断的宣传推广。

不过在市场升级、服务升级的这一刻，有一个事实是，国内三大巨头已开始

第一部曲：舶来品从质量入手

啤酒厂，也就是如今的金星啤酒集团，这一干便是25年。据张铁山回忆：“啤酒虽然是舶来品，但是并不是没有市场发展的空间，关键在于怎么去把他做好。在那个时期，企业最大的瓶颈就是产品质量问题，企业要想重新焕发生机，必须从质量管理入手。”

怎么做？这就引出了当时名噪一时的“倒酒事件”。当时啤酒厂年产量不足2000吨，最大的资产就是仓库里100多吨不合格的啤酒。物资紧缺的年代，只

要产品还能喝，就可以卖，而且不会有人投诉。100多吨啤酒价值十几万元，这对一个小厂来说是个天大的数字。有人建议把酒作为福利分给职工，也有人建议降价处理拿回些成本，而张铁山却顶着重重压力，作出了一个惊人的决定：在全体员工面前把100多吨啤酒全部倒掉。

这一倒，恰恰引发了行业的震动，不少啤酒企业效仿金星纷纷摒弃旧的酿造工艺，从质量开始入手，为中原啤酒行业的萌芽打下了坚实基础。

第二部曲：营销时代的促销漩涡

业的赔本生产已经到了卖的越多，赔的越多的地步。由于过度的低于成本价的价格竞争使啤酒企业纷纷出现了大面积的亏损。

“不开玩笑的说，当时一瓶啤酒的利润还不如一瓶矿泉水。”张铁山坦言。此时的低价漩涡也就意味着，从1996年开始，河南啤酒行业就开始走上了下坡路，全省90多家啤酒企业先后倒闭、破产至

27家，经历了第一场大淘沙式的洗牌。

“促销是把双刃剑，即伤害了自己，又影响了整个行业，价格战如果一直打下去，大家都是死路一条。”于是，在1998年前后，一番肉搏之后的这位“金星铁汉”提出：“跳出河南低价漩涡，开发全国市场”的口号，仅仅一年时间，金星啤酒年产量达到28万吨，进入全国十强，为豫啤行业，定下一个“金星”的符号。

第三部曲：新时期品牌价值战一触即发

在河南市场上暗自发力。在洛阳，青岛及其二线品牌崂山已占领洛阳相当部分市场，另外，雪花已在周口一些县级市场占有率有30%的“江山”。可以预计明年年内，国内三大啤酒巨头将全面进军河南市场。

“如此一来，豫啤市场将迎来第二阶段的洗牌，而且这次洗牌将更具深厚。”张铁山坦言：“如果河南啤酒企业不能充分认识到竞争形势的严峻性，树立强烈的危机感和紧迫感，树立强烈的竞争意识和发

展意识，加快企业管理创新，积极实施营销创新和品牌营销战略，必将纷纷改旗易帜，变成别人的俘虏。”

“不过，从某种意义上说，这让我们保持更加清醒的头脑，以更加积极的心态，正视现实，知难而进，居危思进，迎接挑战，开创未来。”张铁山坚定的说，“所以道路是崎岖的，前途是光明的。对金星而言，我们有实力，也更有信心迎接任何对手任何形式的竞争，我们已经做好了积极准备！”

热烈祝贺郑州晚报创刊61周年，改版8周年

全国免费咨询热线：800-810-7099 全国诚信减肥监督热线：010-82250201 更多详情请登录：www.showyu.com

秀域古方减肥

秀域
www.showyu.com

●不忽悠，只用数据说话。

- 秀域在全国三十多个省会城市均设有超过五百家直营店。
 - 每天到秀域减肥的顾客，天南海北，男女老少，逾万人。
 - 秀域收到无数感谢信、锦旗。以表达他们减肥成功后的喜悦。
 - 秀域公司总经理李晓宁女士2009年获得全国三八红旗手称号。
- 企业诚信经得起检验。
- 秀域成立了专业的减肥研究中心，不断研究适合不同区域不同人群的减肥方法。
 - 秀域诚信为本，签约减肥。快捷、安全、有效、不易反弹。

.....还有更多，请您到店检验！

惊爆促销
速减特惠卡
现特价：
¥199
原价：¥950

每店前5名可获得特惠减肥一周，加送价值400元特色美白两次，额满为止！
客服热线：0371-87090550



秀域形象代言人：新版《红楼梦》薛宝钗扮演者李沁

秀域形象代言人：伊能静

秀域形象代言人：新版《红楼梦》妙玉扮演者高洋

- | | | |
|--------------|--|--|
| 秀域各店均为100%直营 | 园田店：63658100 丰庆路与文劳路交叉口向东100米路南（门面） | 工人路：68897128 工人路与淮河路交叉口向南300米路西（门面） |
| | 英协花园店：66532270 英协路与凤鸣路交叉口向西50米路北（门面） | 未来花园店：65615108 未来路与纬五路交叉口未来花园G座2单元101室 |
| | 经三路店：63355475 经三路与红旗路交叉口向西100米路北（门面） | 富田店：63763695 南阳路与东风路交叉口向西20米路南（门面） |
| | 国基路店：63662609 国基路与索凌路交叉口向东50米路南（门面） | 亚新店：68258595 政通路与淮南街交叉口向南200米路西（门面） |
| | 金沙店：63958156 沙口路与二环支路交叉口向南200米路西（门面） | 紫荆山店：60270155 紫荆山百货大楼东门华欣商务15楼1506室 |
| | 建设路店：67680359 桐柏路与建设路交叉口向西200米路北（门面） | 红旗店：63817609 红旗路和经七路交叉口向西50米路南（门面） |
| | 华山路店：60801025 华山路与汝河路交叉口向南10米路西（门面） | 天龙店：67710960 建设路和嵩山路交叉口天龙大厦B座901 |
| | 城北路：65395080 城北路与城东路交叉口向东300米路南（门面） | 北环店：69103236 花园北路21世纪社区居易国际广场2幢1单元2层 |
| | 金成店：65386117 农科路与经三路交叉口金成国际广场2号楼1层101室 | 兴华南街店：69081099 兴华南街与长江路交叉口向北50米路东（门面） |
| | 未来路店：63335059 航海路与未来路交叉口向北200米路东（门面） | |

秀域在以下市均有专营店：上海、北京、南京、杭州、天津、成都、昆明、西安、重庆、武汉、广州、厦门、贵阳、兰州、长春、哈尔滨、南宁、长沙、太原、苏州、宁波、青岛、福州、拉萨、郑州、乌鲁木齐、沈阳、南通