



■名酒探访

酱香我们只做第二 国台酒是低调还是霸气



10余年投入30亿,厂区占地300亩,年产12000吨。专家人才,技术设备,管理经验全部都是国内顶尖水平。它是谁、在哪里。带着这些疑问,记者走进贵州省仁怀市茅台镇进行了探访。
郑州晚报记者 周华 李冬生

用责任心来做酒

12月20日上午,当记者刚走进国台酒厂时,就被连片的厂区所震撼了。放眼望去,一排排浅黄色的楼房耸立在众山之中,甚是整齐。

据国台酒工作人员介绍,由于地理环境复杂,建设初期时,可谓困难重重,单就削山平整地面就花费了将近两年时间。不过奇迹还是被国台人创造了,因为国台人有一种不服输的精神。“做国内酱香白酒第二”为这种精神提供了强大动力。

“国台酒业是贵州省重点招商项目,为天津天士力集团全资拥有的一家子公司。所以在各环节要求方面都是以制药标准来进行的。”在采访中,国台酒总经理张春新博士告诉记者,2012年塑化剂事件沉重打击了白

酒行业,但国台酒却完全没受到任何影响。“因为我们国台怀着一颗做药的责任心来做白酒行业。比如原料采购方面,我们有自己的种植基地,高粱也只采用贵州核心产区的。生产设备更是全部国内一流。各方面的二次污染我们在源头上都给杜绝了。”

在人才引进方面,国台酒可谓招贤纳士。酿酒大师徐强是国台酒业的副总经理,主管技术和质量,于1975年进入茅台酒厂工作,是茅台酒厂终身名誉厂长、酱酒一代宗师李兴发大师的嫡传弟子,专业从事酱酒勾调工作已达44年,酱香白酒勾调技艺誉满全国。有这么多的优质条件做保障,国台酒成功乃是必然。

开辟河南市场

据了解,国台酒业的投资母体“天津天士力集团”作为中国现代中药的领军企业,对安全与健康具有与生俱来的敏感和深刻理解。“为解决长期以来人们‘喝糊涂酒、不文明饮酒’的问题,做到‘喝明白酒、文明饮酒’,是天士力涉足酒业的初衷,也是要努力承担社会责任的表现。”采访中,贵州国台销售副总经理、国家一级品酒师汤旭告诉记者,崇尚安全,追求健康,正是“酱香时代”引领消费取向的主因。他说,国台酒业地处国酒之乡、第一酒镇——茅台镇7.5平方公里中国酱酒核心产区。这里独特的水源、土壤、空气、气候与酿酒微生物生态环境在此浑然天成,如同一个天然的酒窖,独有的酿酒微生物群形成了其他地区无法复制的独特酿酒环

境。自古以来有“得中原者得天下”之说。国台酒作为布局全国的酒企。又是如何看待河南市场呢,汤旭表示,“河南市场在国台发展战略中被视为重中之重。而且对经销商也是大力扶持。就在前不久,国台酒河南运营中心也正式开始投入运营。”之所以把运营中心建在这里,其中还有一个主要原因就是河南人有喝酱香型白酒的传统习惯。

“国台酒要在这个市场培育一批高品质目标消费人群来作为国台的铁杆粉丝,而且还会不定期的举办各种联谊活动,从而让他们了解国台、走进国台、亲近国台、融入国台。”当说到这里时,作为国家一级品酒师的汤旭充满了自豪。

■记者手记

国台酒具有优秀的外部环境与强大的内在动力,从坚持传统酱酒工艺内核不变到白酒工业技术的创新发展,这么多年来,国台酒业已经成长为社会公认、政府授牌的“茅台镇第二大酿酒企业”,并先后荣获“贵州十大名酒”、“中国驰名商标”称号,两获布鲁塞尔国际金奖。在茅台镇众多酱酒企业中,无论投资、产能、库存,国台酒业都是当之无愧的第二大酒企。

■活动一线

“金火花奖”欧尚之夜 颁奖盛典即将开幕

随着时代的进步和发展,对于企业来说,品牌的推广和传播变的极为重要,广告公司作为企业的智囊团,在品牌推广及传播过程中起到了至关重要的作用。他们从产品研发,到市场定位,从策略制定到活动执行,几乎深入企业发展的各个环节,对品牌的市场提升工作起到了巨大的推动作用。

为了给河南众多优秀广告传媒公司提供一个展示自我,交流互动的平台,2016年1月16日,将在河南工业大学莲花街校区举办“金火花奖”河南省广告传媒业商会2015年度欧尚之夜颁奖盛典。

活动将邀请省内外知名广告传媒从业者及商界精英担任评委,从策划创意、品牌经营、媒体传播、人才培养等多方面

给予专业的评审,从广告人才的输出到创意平台的搭建,从品牌客户到传播策略,将传播与公关等诸多环节凝聚在一起,让广告公司之间切磋技艺,提升创意;促进广告公司与广告主之间的交流,明确诉求;让大学生了解广告实际工作的具体情况,学以致用,为行业的发展储备人才。

河南省广告传媒业商会秘书长单宏栓说,“金火花奖”将力争成为中原本土最专业,最具权威的广告传媒颁奖盛典,通过本次活动,将打造中原广告的品牌,树立行业标杆,共同提升全行业的竞争实力,助力商业繁荣,促进中原崛起。

据悉,本次活动由长安欧尚全程冠名赞助,12月27日,长安欧尚将在中原万达隆重上市,敬请期待。蒋晓蕾

■快车道报

坐神州专车,读名人推荐的书

日前,神州专车联合三联书店推出年终重磅公益活动“一册·一车·一年”,邀请吴敬琏、李银河等经济、文化界名人,分享自己的“年度书”,并推荐一本书。

神州专车相关负责人表示,名人推荐的书将会被放在神州专车上,如果乘客在车上遇到,可以随手翻阅,也可以免费带回家阅读。

为何会举办这样的公益活动?该相关负责人解释:“我们认为现代人并不缺少阅读,反而是觉得现代人接受的

碎片化阅读太多,信息过于冗杂。‘一册·一车·一年’活动,请名人推荐一本书,给大家一本能静下心来认真读一读的好书。不论是圣诞节还是其他节日,我们认为,书是最好的礼物。”

据悉,这次公益活动将贯穿2016年全年,如读书日、情人节、儿童节等,神州专车都会为用户奉上精心挑选的好书,目的是尽力给用户提供更多增值服务,给大家带来更好的专车享受。

冉小平

■品牌动态

金星啤酒举办2016年千商大会

12月22日,居河南第一、全国第四的金星啤酒集团在郑州举办主题为“转观念,调结构,以市场开发为中心,创客户价值”的2016年千商大会。

金星啤酒集团董事长张铁山,副董事长张峰、营销中心总经理张书成、省内销售管理中心总经理张新群等总部高管和全国16家子公司销售总经理集体与会,来自金星啤酒全国市场的1000余名优秀经销商代表参加大会。张铁

山表示,在啤酒行业竞争日趋激烈的形势下,金星啤酒将坚定不移走专业化发展道路。华少最为金星啤酒新品牌形象代言人也到了现场。

会上,金星啤酒同时发布了金星泡泡啤、葡萄汁、VC水三款新产品。另外,大会还对获得金星啤酒2015年度杰出贡献奖、易拉罐突破奖和最佳乡镇奖的125名优秀经销商代表进行了表彰。周华

■酒企关注

汾酒河南送福利 线下体验欢乐多

12月23日晚,2015汾酒集团经销商大会媒体通气会在黄河迎宾馆召开,汾酒集团副总经理、汾酒销售公司总经理刘卫华,汾酒集团市场部部长、酒业发展区副总经理杨波等出席会议,包括郑州晚报在内的数十家郑州权威媒体参加会议。

汾酒集团市场部部长、酒业发展区副总经理杨波表示,汾酒来到河南,是“真真正正为消费者带来好处”的,汾酒集团所有的活动和政策都是“以消费者为中心”。汾酒集团副总经理、汾酒销售公司总经理刘卫华告诉我们,从12月24日开始,汾酒集团将在郑州各个重要地段进行为期一个月的形象展示和产品推介。

12月24日、25日,汾酒在郑州二七区二七路与太康路交叉口金博大广场,给广大河南消费者带来了终身难忘的主题互动、促销活动,除了精彩的节目



表演、可爱萌萌哒的人偶和靓丽的模特走秀,现场五、六、七、八、九轮的扫码送好礼环节更将活动推向了高潮。

如果您今天早上看到了这张报纸,那您还有机会获得好礼,因为活动是在今天上午结束。

周华 李冬生