



专业·专注·建设性

深耕根据地市场，鲁酒怎么做？

在市场份额向头部集聚的态势下，根植于齐鲁大地的鲁酒企业，不妨把根扎得再牢一点、再深一点，以齐鲁文化滋养品牌建设，鲁酒有望收获更美好的未来。

本报记者 苗倩 发自潍坊

8月25日，由山东省糖酒副食品商业协会主办，华夏酒报社、中国酒业新闻网承办的2023年(第87届)山东省糖酒商品交易会“论酒天下事 齐鲁青未了——鲁酒实战营销高峰论坛”在山东潍坊蓝海大酒店举行。

论坛期间，来自15家鲁酒骨干企业的嘉宾代表，

围绕“深耕精耕山东市场，发挥特色优势”等展开了深度对话。对话嘉宾一致认为，鲁酒要坚守品质自信，不跟风、不盲从，既要保持战略定力，又要优化战术打法，精耕细作山东市场。

“因为历史原因，山东白酒品牌缺乏国家名酒的背书，这就造成了鲁酒没有大型、特大型的企业引

领，因为鲁酒企业的规模相对较小，经济实力与国家名酒相比有一定差距，这就导致我们在向省外市场拓展时，会受到资金投入的掣肘。因而，鲁酒企业在向省外市场渗透、拓展时，宜采取量力而行、稳步拓展的战略，先守住基本盘，再拓展大市场。”山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐指出。

A4-A5

New

新视点

汪博炜带领的团队将怎样“重塑”郎酒？

以汪博炜为中心的年轻化、高知化的领导班子，将在品牌、渠道、产品、营销等方面为郎酒带来更多可能。

本报记者 刘雪霞 发自北京

8月25日，郎酒股份发布最新人事任命：经四川郎酒股份有限公司第二届董事会第二十五次会议审议通过，付饶任股份公司副董事长；汪博炜任股份公司总经理。这一人事变动背后，也意味着汪博炜有了“新身份”。业内人士分析，郎酒此次任命汪博炜为总经理，包括此前引入马兴坤、王磊等一批“80后少壮派”，是其年轻化、专业化人才战略的集中体现，为郎酒未来的人才走势奠定了基调。

据分析，接任的汪博炜的重点工作可能将从以下几个方面展开：一是持续推动三品战略；二是推动酱香和兼香并举战略；三是稳定市场，构建和谐厂商关系，并稳定产品价格；四是持续推进数字化和营销创新；五是不断强化能打胜仗的团队能力塑造。

A7



泸州拟出台酒类十条新政策

Headline 特别推荐

文化品质的提升是名酒发展最核心的要素

活态文化理论的最终归宿，必须是以消费者为中心，要建立以消费者为中心、面向时代、面向未来、饱含匠心情感、体现民族情怀的中国酒业活态文化大众话语体系。

A2

以“五个一”工程着力专业镇建设

杏花村汾酒专业镇高质量发展，质量是底线，安全是红线，底线红线出问题，满盘皆输。

A2

第87届山东省糖酒商品交易会召开

8月25~27日，第87届山东省糖酒商品交易会在潍坊鲁台会展中心盛大举办。据悉，为期3天的会议，与会代表突破6万人次，实现交易15亿元左右。

A3

五粮液打响酒业限制减持、提振信心第一枪？

随着证监会关于规范减持行为规定的进一步落实，酒企要出现类似于少数房企那种减持套现行为将会很难，这对于稳定资本信心、保障企业专心于市场运作起到良好的促进作用。

A8



一个纸箱一棵树

倡导绿色包装 节约生态资源

中宣部宣教局 中国文明网