

5000万重金激励营销体系 西凤全面推进“渠道精耕”

本报首席记者 杨孟涵 发自成都

2023年,西凤集团以百亿营收正式宣告了“全国化”战略的阶段性重大成果,那么,进入百亿俱乐部的西凤酒,会

如何规划下一步的发展路径?又如何保持长效竞争力?外界瞩目之际,西凤酒以一场“营

销三年战略部署大会”给出了答案。



立足渠道精耕,广覆盖之后追求大纵深突破

3月17日,以“改革促发展 创享新未来”为主题的西凤营销三年战略部署大会在成都召开。西凤集团公司党委书记、董事长、股份公司董事长张正,股份公司总经理张周虎,股份公司副总经理高亚兰,盛初集团董事长王朝成及团队、西凤酒股份公司各部门、营销管理公司、品牌运营公司、电子商务公司各部门负责人参加了本次会议。西凤酒股份公司副总经理周艳花主持会议。

后百亿时代西凤酒要怎么走?这显然是外界颇为关注的重大问题。对此,西凤酒给出了“改革、创新”的答案。

那么,该如何理解后百亿时代的创新、改革举措?

张正明确提出:一是西凤人要清醒认识所处环境之“变”。站在新的历史

起点,全员要保持战略清醒,准确把握市场变化、坚持市场调研、坚持创新应变、坚持数字赋能,在新一轮发展中借势登高,向上而行;二要精准把握激励政策之“机”。要让“能者得其劳、享红利”,激发所有营销人员干事业的热情;三要辩证看待长远发展之“势”。面对当前行业形势,要理性研判、找准方向,把工作做扎实、落实更加深入、执行更加坚决,全面提升营销工作水平。

《营销系统激励体系改革方案》出台,外界除了关注这一改革对西凤酒营销体系管理效能的提升作用之外,也更为关心其着眼“渠道精耕”的这一信息。

“如果说此前是开疆拓土、开荒种田的话,那么,此后就是精耕细作,提高亩产量。”酒业专家、九度咨询董事长马

斐认为,西凤酒“全国化”战略卓有成效,实现了大范围的布局 and 广域覆盖。在跨越百亿门槛后,正转向为纵深突破,从追求总量的提升转向追求效率与效益的提高。

纵深突破,需要细致化的营销模式与之配套,将资源和精力,更合理化地分配于“单元格”,以更精心的养护手段,来实现亩产量的稳步提高。

在马斐看来,行业新周期的竞争主轴,将在全国化的名酒之间展开。对更广阔地域的覆盖,固然是竞争的基础,但彼此之间的差别不会太大。决定名酒竞争力的关键之一,则是在于对有限范围内的精耕程度,这决定了品牌的渗透能力和品牌力的持久度,也决定了企业的持续盈利能力。

千万重金激励 西凤酒制订三年战略部署

会上,西凤酒股份公司总经理张周虎宣读了《营销系统激励体系改革方案》,并进行深度解读。

张周虎讲到,2024年是全面夯实百亿市场基础、精耕渠道做响品牌的启程之年,是继百亿实现后迈向新高峰、再树新标杆的开局之年。为充分体现“高目标、高激励”的战略激励原则,全面提振营销系统全体指战员追赶超越、干事创业的激情和干劲,确保公司高质量发展目标的完成,特制定了《营销系统激励体系改革方案》,希望全体员工积极完成公司下达的各项目标任务,共建共享共赢发展成果,全面开启西凤后百亿时代高质量发展新篇章!

这次大会上,西凤酒股份有限公司各级营销负责人,均签订了战略激励目标责任书——陕西西凤酒股份有限公司总经理张周虎与陕西西凤酒股份有限公司副总经理周艳花签订了战略激励目标责任书,周艳花又与西凤酒营销系统各大区、各分公司负责人签订了战略激励目标责任书。

值得注意的是,在西凤酒三年战略激励计划中,共计将拿出5000余万重奖市场销售人员,以激励营销体系奋勇向前。

同时,为了在决战“双百亿”的战略目标中稳定军心,打造结构稳定、整体向前的营销队伍,该激励计划还包括:各分(子)公司负责人无特殊情况岗位不作调整、完成三年总增量目标全额兑现激励奖励等内容,并对提前完成任务、超额完成总增量、管理团队负责人奖励分配、叠加奖励等情况都做了详细说明。

高奖励对应高目标,这说明西凤酒充分贯彻市场化原则,以市场化手段来保持长效竞争力。

西凤酒营销管理公司副总经理孟现磊、品牌运营公司总经理韩建科、电子商务公司副总经理刘忠孝分别进行了表态发言。他们表示,要以“敢于挑战、勇于担当、随时应战、打则必胜”的战斗精神,面向市场勇往直前。

业内人士认为,后百亿时代,西凤酒的战略举措备受瞩目。此次大会表明,西凤酒正从营销暨渠道体系上发力,在实现了广域覆盖之后进行纵深突破,并且以任务分解的模式,来精确计量战略规划推进的每一步。

这也说明,跨越百亿之后西凤酒并未松懈,而是以更为精准、更为细致的部署和规划,蓄势待发,以决战之势,向“双百亿”目标做强势冲击。

酒类信息及配套专版



朗脉
Macropulse
Specialized for Food

洁净级不锈钢智能酿造设备/
智能不锈钢酒罐/不锈钢管道/
智能化调酒系统核心供应商

联系人:张先生 联系电话:15610708999 地址:上海市闵行区集心路168号6号楼

上海朗脉洁净化技术股份有限公司,是上市公司祥和股份(股票代码002160)的全资子公司,公司注册资本3.4933亿元,主要从事白酒、啤酒、葡萄酒、医药等食品级洁净化工程总包集成。提供洁净级不锈钢智能酿造设备、不锈钢酒罐、不锈钢管道及智能化酒系统核心供应商。

上海朗脉洁净化技术股份有限公司的服务宗旨是用最优质的洁净化理念为传统白酒行业服务。

部分业绩如下:

金门高粱酒 五粮液 五粮液 桂林酒 贵州珍酒
汾门高粱酒 五粮液 五粮液 白云边 贵州董酒

扫描二维码进入直播间

普瑞特
PRESTTECH

国内先进的液态食品成套装备及智能化控制系统供应商

普瑞特起草制定了《食品工业用不锈钢薄壁容器》《不锈钢无菌储罐》《白酒工业用酒瓶》《白酒工业用推凉机》《白酒工业用堆积糖化箱》《夹层锅》《球形蒸发器》《食品工业用蠕动泵》和《食品工业用不锈钢管道安装及验收规范》《食品工业用不锈钢螺纹管接头》等11项行业标准,并参与制定了《轻工机械通用技术条件》和《乳品设备安全卫生》两项国家标准,拥有100多项国家专利和核心知识产权。

地址:山东泰安泰山区万官大街279号
电话:0538-6239628 6239658
详情请登录www.presttech.com

50年专业缔造

- 中国制造业单项冠军示范企业
- 国家农产品加工装备研发中心
- 中国轻工业科技百强企业
- 国家液态食品智能装备工业设计中心
- 2020年绿色制造系统解决方案供应商
- 中国液态食品机械行业十强企业
- 国家级高新技术企业
- 中国轻工业工业设计中心
- 中国信息化百强企业

中锐股份
CHIRWAY INDUSTRY

股票简称:中锐股份
股票代码:002374

以科技引领行业
让包装充满智慧

“万物互联” 二维码智慧瓶盖 / 小瓶盖
28mm、38mm 饮品螺旋盖 / 大智慧

LOOKING FORWARD TO WORKING WITH YOU

地址:上海市长宁区金钟路767弄2号楼
山东省烟台莱山区金钟路办事处顺源路1号
电话:021-19218888(上海) 0535-4661121(山东)