

编者按:

当前,在消费升级与产业转型的双重驱动下,行业格局已从规模竞争迈向价值升维的新纪元。在此背景下,行业涌现出多个酒业IP,他们通过IP化运营实现了品牌跃迁,为行业提供了“现象级IP”的标杆案例。

这些现象级案例昭示着,中国酒业正从产品供给转向场景创造,从历史叙事升级为当代表达,最终完成从规模红利到价值创新的范式跃迁。他们不仅为酒业提供了“以小博大”的范式,更预示着中国酒业

已进入“文化定义价值、体验重构场景、生态决定格局”的新竞争时代。

在此背景下,《华夏酒报》倾力打造《中国酒企现象级IP文化解码与时代叙事》特别企划,以行业瞭望者、发展见证者和产业赋能者的三

维定位,全面助推中国酒业的 cultural value reconstruction and era narrative upgrade. 通过深度解构现象级酒企IP的文化基因,以媒体视角书写酒业发展的当代篇章,在记录行业变革的同时,积极推动产业价值体系的创新重塑。

本期,《华夏酒报》将解码中国酒业现象级IP:山东省糖酒商品交易会。作为全国唯一连续举办的省级糖酒会,山东省糖酒会从1978年首届举办至今,48年不间断,93届持续火,它的魅力来自哪?

解码中国酒业现象级IP①

火了48年93届,山东省糖酒会的流量密码是什么?

一个协会坚守公益初心,一个人凝聚行业人心,一个平台承载产业希望。三者相辅相成,共同造就了山东省糖酒会48年、93届的行业传奇。

本报记者 孙晓琳 发自潍坊

鸢都聚势谋远,鲁酒深耕向新。

8月23日,2026年(第93届)山东省糖酒商品交易会在潍坊鲁台国际会展中心盛大启幕。作为全国唯一连续

举办的省级糖酒会,山东省糖酒会从1978年首届举办至今,48年风雨兼程,93届从未中断,这份行业传奇的背后,蕴藏着一套独属于山东省糖酒会的生

存逻辑。

这场盛会能够历经周期洗礼依旧红火,其核心离不开“一个协会、一个人、一个平台”三大支柱。



一个协会:公益办会,服务为本 协会主动转型走在时代前面

日前,中央社会工作部对行业协会提出转型、强化服务职能的要求,而山东省糖酒副食品商业协会早已先行一步,主动完成转型,将服务企业放在一切工作的首位。协会不以单纯交易创收为导向,坚持“以会养会,略有结余”的办会原则,坚守公益底色,把为行业做事、为企业排忧解难作为办会的初心。

这个“会”,早已超越普通展会的定义。它不追求短期经济效益,而是扛起鲁酒振兴的责任。48年来,山东省糖酒会持续向外树立鲁酒整体形象,向内推动企业交流提升。从经营厂长座谈会,到连续举办18届山东省糖酒会主题论坛,协会以山东省糖酒会为载体,汇集政策导向、行业思考与

企业诉求。

当很多展会陷入“重成交、轻服务”的误区时,山东省糖酒会坚持把服务放在第一位,主动适配行业协会改革方向,用长期的公益坚守,筑牢盛举行稳致远的根基。正如行业评价所言,这份生命力,是岁月养出来的,是心里长出来的。

一个人:人格为纽带,凝心聚力 薛剑锐会长为鲁酒振兴躬身笃行

一场盛会的持续红火,离不开核心的领路人。山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐,是山东省糖酒会的核心组织者,也是鲁酒振兴的核心推动者。其数十年扎根鲁酒行业,以强大的人格魅力,把分散的鲁酒企业、经销商群体紧紧凝聚在一起。

对外,薛剑锐会长始终坚持为鲁

酒发声,为本土品牌鼓与呼;对内,薛剑锐会长搭建起沟通的桥梁,化解企业之间的隔阂,倡导企业抱团取暖。

面对名酒下沉、存量竞争的重重压力,他持续向行业输出“坚定信心、顺势而为、谨慎经营”的发展理念,反复呼吁鲁酒企业深耕本土根据地市场。无论是山东省糖酒会的整体策

划,还是每一届主题论坛的议题设置,处处都体现着薛剑锐会长对鲁酒产业的思考。

在行业遭遇寒冬的当下,薛剑锐会长始终与广大鲁酒企业站在一起,共履时艰,共渡难关。正是这份担当与情怀,让所有鲁酒企业聚拢在山东省糖酒会这面大旗之下。



一个平台:跳出简单交易 打造鲁酒厂商精神共同体

目前,山东省糖酒会已从传统的现场签单、现场大额成交的交易属性完成了功能迭代,升级为多维的行业综合平台。这是企业家之间思想碰撞的交流平台,是广大销售商互通信息的对话平台,是鲁酒企业集中展示品牌实力的展示平台,更是全行业抱团取暖、共度行业周期的精神平台。在这里,鲁酒企业可以同台亮相,它们既是竞争对手,更是守望相助的战友;经销商可以对接资源、交换市场信息;企业能够看清行业风向,凝聚发展共识。交易不再是展会的首要重心,思想交流、行业共鸣、产业抱团,正成为当下展会的主旋律。

一个协会坚守公益初心,一个人

凝聚行业人心,一个平台承载产业希望。三者相辅相成,共同造就了山东省糖酒会48年、93届的行业传奇。48载过去,山东省糖酒会依然扎根齐鲁大地,继续为鲁酒高质量发展贡献力量。

