

大杜康 新四五 新起点 新辉煌

四五酒业将并入杜康控股

□记者 付永奇 通讯员 陈喜军

本报讯 11月5日,记者在河南四五酒业 2011 年度旺季目标销售动员大会暨 2012 年度规划会议上了解到,2012 年,四五酒业将正式并入杜康控股旗下,借助杜康控股的品牌力量和先进理念,再造四五新辉煌。

这次具有里程碑意义的会议是在周口迎宾馆二楼会议厅召开的,四五酒业销售公司全体人员出席大会,会议由四五酒业销售有限公司总经理刘亚平主持召开。他对 2011 年度前三个季度的工作进行了系统总结,

对各个销售区域所作出的成绩表示了肯定,同时他也对各区销售工作存在的问题一一指出并提出了建设性的指导意见。对四五酒业各销售区域下一个季度的工作,他提出明确目标,要求各销售区域负责人在今后的工作中时刻保持清醒的头脑,以昂扬的姿态打好年底这场决定性的销售战。

在谈到 2012 年度规划时,刘总抛出了最具爆炸性的话语:大杜康新四五——四五酒业 2012 年将正式并入杜康控股旗下,成为杜康控股一员。在记者的追问下,他透露了四五

酒业明年的一些新动作。一、老产品升级改造。杜康控股将为四五提供全国一流的产品包装设计团队,将对四五现有老产品进行升级改造,使其更符合四五品牌诉求及当前消费理念。二、品质全面升级。四五在酒水品质上将再度全面提升,以杜康酒祖系列产品为蓝本,由国家级品酒师、杜康控股质量评定委员会主任亲自调制,在汝阳生产基地灌装生产。三、细化营销结构。明年的四五将在营销模式上加大创新力度,将建立豫南、四五老窖、四五老酒和品牌运营四大事业部,分系列、分渠道运作,最大限度地给经

销商发展的空间。四、重点打造周口本土市场。四五将加大力度重点打造“万村千乡金网工程”,将周口市场打造为四五最坚固的堡垒,成为四五向外扩张的“大本营”。五、单位定制与品牌专营。公司独立设计几款涵盖高中低档产品,用于单位定制;另外,针对全国各区域独特的市场需求和消费喜好,公司还将为各区域市场量身定制区域专销品种。六、全面开拓国内市场。依靠杜康现有的渠道,四五将加大力度开拓全国市场,分步骤、分区域逐渐走向全国销售之路。

在这个重磅炸弹炸响之后,四五

酒业销售有限公司全体员工兴奋异常,一致认为这是四五发展的一个大好时机,誓师表示将在今后的工作中更进一步,在杜康大环境下为四五的发展作出自己的努力,一定要让四五在杜康这个有着五千年传承史品牌的支持下更进一步。

川汇区相关领导告诉记者,四五是几代周口人辛勤和智慧的结晶,是周口人的骄傲;杜康,是历史文化名酒,有着五千年的历史与传承,是中华民族的光荣。希望四五能抓住这个难得的机遇,在新的起点上,开拓创新,再造四五新辉煌。

东北特色 周口独家



大鱼生在北大荒,绿色美味又健康。本店采用东北黑龙江、乌苏里江名贵冷水大鱼,配以数十种中草药,用铁锅炖制而成,肉质细嫩无刺,口感润滑鲜香,富含脑黄金、铁、钙、硫胺素等元素,具有健康暖胃益筋骨、促进青少年大脑发育等功能。

吃野生美味,体验东北风情,就来汉阳路北大荒野生大鱼福。 电话:8359588

开业期间吃一百送二十,欢迎惠顾!



周口白酒排行榜

NO.1 宋河	NO.6 泸州老窖特曲
NO.2 新郎酒	NO.7 洋河蓝色经典
NO.3 四五老窖 1949	NO.8 杜康国花
NO.4 汾酒	NO.9 太白酒
NO.5 双沟青花瓷	

(周口白酒排行榜名次依据各款酒获得短信投票数排列,本期截至 11 月 9 日下午 16 时)

“周口白酒排行榜”邀请你投上神圣一票

周口酒民队伍庞大——位居全国省辖市前列。
周口酒品种类繁多——本地外地白酒超百种。
周口酒水消费超前——多款名酒销量数第一。
周口酒民口味多变——两年喝倒三个酒牌子。

现在周口流行什么酒? 请拿出手机为你所喜欢的白酒投上一票,让你的最爱登上我们的“周口白酒排行榜”。让广大市从千万选票缔造的排行榜中发现今天周口白酒市场的风向标。

短信格式:白酒名称(越具体越好)+投票理由(20 字以内),发至 13839412578、15036819999。“周口白酒排行榜”每周一更新,欢迎您的关注。

现在流行什么酒? 请看周口白酒排行榜

品二茅台——老怀酒
享受魅力激情二日游

贵州怀酒厂始建于 1951 年,与茅台酒厂同宗同源,老怀酒系出酱香名门茅台镇,以国品酱香的高雅尊贵地位闻名全国,被当代艺术家侯宝林先生誉为“赤水河畔二茅台”。

“怀酒”问世以来,坚持精益求精,使产品质量不断提高,酱香突出、幽雅细腻、酒体醇厚丰满、空杯留香持久、酒体微黄透明,具有大曲酱香型酒的典型风格,先后获得中国首届食品博览会金奖、香港国际博览会金奖等。

2011 年海南航空与贵州怀酒厂强强联合,组建贵州海航怀酒业有限公司,为怀酒发展提供了更好的历史机遇。

活动内容:

1. 凡一次性消费二茅台·老怀酒系列产品满 3000 元者,均可享有免费旅游名额两个,价值 360 元的魅力西峡 2 日游。

2. 凡一次性消费二茅台·老怀酒系列产品满 5000 元者,均可享有免费旅游名额 4 个,价值 360 元的魅力西峡 2 日游(中原九寨五道石重+激情龙河漂流)。活动时间:2011 年 8 月 9 日至 11 月 9 日 品酒热线:18937189869 0394-8237998

承办单位:河南今代实业有限公司
河南周口四海国际旅行社



用服务打开市场

——访四五代理商 李爱臣

李爱臣是项城市新桥镇李楼村人,从 1986 年开始接触酒水,刚开始在哥哥开的小卖部里帮忙。小卖部虽然不大,但卖的东西还是比较全的,其中不乏各种酒水。他没事的时候就到小卖部帮助他哥哥卖东西,渐渐地他对酒水知识、进



项城市新桥镇四五代理商 李爱臣

货渠道、营销模式有所熟悉。

当时,乡下喝酒不像现在,那时候不讲什么牌子什么厂家,只要好喝不上头就是好酒,而且这类白酒在当时一定卖得很火。李爱臣是 1988 年接手他哥哥的小卖部的,自己开始销售酒水,特别是家乡的四五酒,四五酒当时在乡下非常畅销,而且大家都很认同它。

虽说前几年四五酒因种种原因在乡下市场很少见,但他一直对四五酒情有独钟,一直坚持销售四五酒至今。其间,他也对四五酒担心过,随着我国经济不断发展,人均收入不断的提高,乡镇的酒水消费也在悄悄地发生着变化。从以前喝酒不论什么牌子什么厂家,到现在喝酒认名牌、认大厂家、认有企业文化、有知名度的酒水。自从四五酒业推出柔和系列白酒以来,其在定位上很准确,符合乡镇客户消费理念,不但口感好、喝了口不干、包装上档次,

而且价位能让乡镇广大客户所接受,这种担心的念头很快被打消了。

李爱臣说,他一直坚持代理四五酒还有一个重要的原因,那就是四五酒业的服务,上到领导下到业务员对客户的服务都很热情细心,如果在销售中遇到不明白的问题,四五酒业的人员就会耐心地给他讲解。酒水运送上也有保障,前几年,乡下的道路不是很好,每到阴天下雨路面上都是泥水坑洼不平,人和车都很难走,但对四五酒业的业务员来说根本算不上挑战,只要你进货达到一定量,打一个电话,无论天气有多恶劣、道路有多崎岖,他们都能在最短时间内送达。

今年,他又和四五酒业签订数十万的销售合同,到目前为止销售非常顺利,他很有信心到年底完成这个任务。李爱臣说:“我相信,如果四五酒业坚持目前的经营模式,那么在不久的将来它会很快占领我市广大乡镇市场。”

(实习生 段鹏文/图)



你说我说四五酒

