

鲲鹏展翅时

——河南祥龙四五酒业发展纪实

(上接 B1 版)

1982年,周口酒厂生产的白酒为沙河玉液、清香粮液、满村香、喜风酒等,狠抓产品质量,增加花色品种。5月研究试制成功了“凤凰台曲酒”投放市场以后,由于物美价廉,受到了广大消费者的好评和赞扬。销售网点遍及本省各个地区,山东、安徽也大批进货,由产品的饱和状态变成供应紧张。不但给国家创造了财富,也增长了职工福利,提高了工人的生活水平。“凤凰台曲酒”大批投放市场两个月,销售量高达112万斤,销售额近90万元,盈利达20万元,出现了前所未有的新局面。1997年,周口酿酒总厂更名为河南四五酒业有限公司。

岁月流金 锦旗漫卷显峥嵘

2005年2月,香港祥龙投资有限公司成功收购并注入巨资投产运营,改制为河南祥龙四五酒业有限公司。公司成立后,在传承四五酒业历史的基础上,在公司软、硬件方面扩大技改规模,新建一座大型包装车间;改建4000多平方米的曲酒酿造车间;新建一座4000多平方米的成品酒库;新安装一座不锈钢储酒设备;新安装3条输瓶机生产线;先后投入5000多万元对影响产品质量的基础设施、生产设备、检测设备进行大规模改造。同时新建曲酒生产窖池500条;改造曲酒生产线6条;新建全省一流的白酒灌装线9条;改造旧生产线2条;新建和改造白酒储存设备能力达1000多吨。2006年,公司出巨资冠名赞助河南建业足球队,并聘请华语乐坛巨星周华健为四五老酒品牌形象代言人。

经过近年来的产品研发和升级改造,目前,该公司已形成了豫酒系列、四五老窖系列、四五老酒系列等10多个系列,高、中、低档60多个品种。四五特曲、四五大曲酒于1986年获省酒类质量大赛“大金龙杯”奖,1988年获省优,同年又在全国首届食品博览会上获奖,1987年和1991年,蝉联两届“黄河杯”金奖。太昊酒酱香突出,幽雅细腻,被誉为豫东“小茅台”,1991年获省轻工优秀新产品二等奖和中国进出口装潢设计银杯奖。四五粮液具有窖香浓郁、清冽干爽、醇香柔和、余味悠长的特点,1992年获香港国际博览会金奖。改革开放30多年来,四五酒业有了突飞猛进的发展。1996年被授予河南免检产品,1998年



2011年新品上市会



2008年新加坡成功上市

被定为河南省名牌产品,1999年被认定为河南省重点保护产品,2000年,四五商标被河南省工商局认定为河南省著名商标,2011年再次被省技术监督局认定为河南省重点保护产品,2002年通过ISO9001质量体系认证,2003年至2006年两获“河南省名牌产品”称号。2005年9月,在河南省放心白酒评比中,50度四五老窖和46度四五老酒以卓越的品质,在参评的40多家企业的50多个品种中脱颖而出,综合成绩取得第一名,获“河南放心白酒”称号。2006年8月28日,“豫商酒”在首届豫商大会答谢晚宴上亮相,成为豫商大会的唯一指定用酒。豫商酒的成功面市,不仅为商界精英人士招待宴请提供尊贵的选择,同时标志着祥龙四五自行研发设计高档酒的能力,已经达到了国内顶级水平。2007年5月,祥龙四五酒业获得“河南中华老字号”殊荣。2007年8月,河南省酒业协会豫商风格研发基地在公司挂牌成立。

2008年9月5日,祥龙四五酒业在新加坡证交所主板挂牌上市,成为河南省首家实现上市的白酒企业,也是我国首个在海外实现上市的白酒酿造企业。祥龙控股的成功上市,表明了该公司的整体实力、品牌形象和产品品质都有了长足的发展,已成为河南省白酒企业的一支重要力量。祥龙四五酒业作为周口市政府的重点支持对象,川汇区政府的重点保护企业,依靠祥龙控股雄厚的经济实力,以追求“扎根本土、享誉中原、辐射全国”为目标,以全新的形象展示在广大消费者面前。

创新永恒 祥龙四五欲腾飞

经过多年的研发与创新,沉淀和积累多年的四五酒业在2011年隆重推出系列新品,其独特的风格和新颖的包装,在豫酒市场掀起一场新的风潮,这在四五酒业产品研发上是一个里程碑。2011年5月7日,“新产品、新形象、新力量——祥龙四五酒业新品上市发布会”在周口中州国际酒店盛大召开。祥龙四五酒业向市场推出四五老窖1949系列、四五老酒柔和系列两个系列共6款产品。

对此,河南祥龙四五酒业有限公司总经理李东表示:“好产品自己会说话,销量上升才是硬道理。四五新品上市后,其产品线更加完善,价格体系更加合理,形成了以豫商系列为高端形象,以四五老窖1949系列为中高端主流产品,以柔和系列为中低端拳头产品的结构体系,这种产品结构使四五酒业在市场上更具有竞争力。”

营销创新,是企业永恒的主题。2011年初,河南四五酒业销售有限公司总经理刘亚平就主张“个性化生存、差异化竞争”的经营理念,在营销战线下移的同时,他们还创造性地开创了新的营销思路:“万村千乡金网工程”模式,渠道下沉到乡镇、村委这些最基层的渠道商,占领一线消费者资源。同时组织建立了“四五酒业VIP会员”,邀请县、乡村的四五酒业经销商、白酒爱好者等加入“四五酒业VIP会员”中,赋予VIP会员多项权利,定期以地域为单位邀请VIP会员到酒厂参观,会员不仅能实地了解优质粮食到浓香白酒的制作过程,而且还能聆听四五酒业组织的由国家级白酒评委主讲的报告,品鉴到四五酒刚刚研发的新产品。

2011年,河南四五酒业销售有限公司总经理刘亚平在着重研究和分析了四五近年来的销售状况及当前的特点后,提出打造四五“周口粮仓”的战略思想,并根据这个战略思想,制定了“万村千乡市场金网工程”的推广方案,渠道下沉到乡镇市场。

“2012年是四五酒业实现大跨越的一年,我们在这一年的总体规划非常简单,以周口本土市场为核心市场,

以四五老窖1949系列和四五老酒柔和系列为核心产品,实现周口市场翻三番的突破,为我们未来2~3的时间里打造‘周口第一品牌’的目标夯实基础。”河南四五酒业销售总经理刘亚平这样表露决心。同时他也透露了四五明年战略规划的两项指导方针:资源聚焦和结构调整。

在资源聚焦上:首先实现产品聚焦。即以四五老窖1949系列和四五老酒柔和系列两大系列产品为主导产品结构,加大品牌研发力度。在产品包装设计上,四五酒业将斥巨资邀请国内一流包装设计大师及设计团队,为四五量身打造各系列产品,使每一款产

护到位。积极帮扶中小客户,打造“区域型代理商”。加强对中小型客户市场的分析,制定切合市场的营销方案,将其打造成为区域甚至跨区域型代理商。其次调整合作结构,以主导产品为主线,实现多渠道、多方位合作。针对全国各地独特的市场需求,为客户量身定做符合区域市场特色的产品。同时加大品牌运营商合作力度,吸引“大商”、“超商”的加盟合作。

2012年,祥龙四五酒业投资10亿元在周口建立四五生态工业园,这一大手笔投资,将会加快四五酒业进入河南白酒第一阵营的步伐。

根深叶自茂,雨润花更红。面对人



代言人:周华健

品都经得起市场的验证。在酒水研发上,四五的每一款产品都将由国家级品酒师亲自调制,使每一款酒水都经得起消费者的考验;其次做到市场聚焦。坚持打造周口市场“粮仓计划”3~5年不动摇,把“万村千乡金网工程”推广到位,使四五酒业成为周口白酒市场的“领头羊”和“领航者”;最后实现人才聚焦。明年,四五酒业将从全国一线白酒企业高薪聘请营销精英,组建一支更具专业化的销售团队,扎扎实实完成集团下达的各项任务。

在结构调整上:首先调整客户结构。助力大客户,打造“品牌运营商”。分层次营销跟进,帮助客户逐步消灭市场空白点,提高大客户的市场份额。量身定做营销方案,市场服务跟进维

们生活水平的日益提高和对健康生活的强烈推崇,消费群体对酒类的消费理念也产生了巨大变化。祥龙四五酒业将一如既往地立足酒业,传承鼎新,打造出风格独特的优质白酒。在以科技创新传承白酒经典的同时,不断培育出驰骋商界的拳头产品。与朋友,四五酒人将与您携手共进,成就梦想;与客户,四五酒人将与您心灵相通,追求卓越;与时代,四五酒人将与您与时俱进,铸造辉煌!

立志弘扬国酒文化,展示历史名酒风味,我们坚信:四五酒业的价值观不仅可以作为白酒行业的一条准则,同时也是该企业走向成功的必由之路。愿四五酒业的未来就像美酒一样,时间越长,越发香醇,越发甘美!



宽敞明亮的包装车间



曲酒生产车间一角