

# 十里香



十里香酒微信公众号

2022年第1期(总370期)

2022年1月6日 星期四 <http://www.shilixiang9.com/> E-mail: [shilixiangbao@163.com](mailto:shilixiangbao@163.com)

十里香 股份公司办公室主办 内部资料 免费交流

企业愿景  
打造幸福企业  
享受快乐人生  
企业使命  
为社会创造价值  
为顾客创造需求  
为员工创造机会  
企业价值观  
诚信 包容 共赢 回报

—— 祁建发

shilixiang gufen

## 感恩相伴同行 携手共赢未来 十里香股份公司2022年元旦联欢会圆满举行



12月31日下午,十里香大厦报告厅座无虚席,充满欢声笑语,热闹非凡。十里香股份公司2022年元旦联欢会在这里隆重举行。公司副董事长祁雪携全体干部及部分职工代表们欢聚一堂、共迎新年,会场内一声声祝福和问候将现场的气氛烘托得喜气洋洋。

下午3点,联欢会正式开始,由十里香销售事业部、小刀销售公司精心制作的两部短视频呈现了2021年十里香 & 小刀双品牌发展大事记,这一项项辉煌的成绩,凝结了每一位员工

的点滴汗水,感恩员工一年来的辛勤付出,祝福公司发展蒸蒸日上。

随后,伴随着一阵动感音乐,十里香销售事业部的新员工们以一段热情的开场舞正式拉开了联欢会帷幕。

联欢会伊始,公司副董事长祁雪向全体员工致新年贺辞,她在讲话中表达了对全体十里香人的新年祝福,并对2021年付出辛勤努力的全体干部职工真诚致谢,最后她表达了对2022年十里香股份公司蓬勃发展的信心和决心。副董事长的讲话有温度、有高度、有深

度,充满激情,振奋人心,使全体员工心中充满了干劲。

接着,一场激情四溢、精彩纷呈的文艺汇演正式开始,首先登场的是十里香酿酒车间员工,一首《众人划桨开大船》完美演绎了十里香人互帮互助、共同奋进的团队精神。十里香销售事业部小品《冲冲冲》、小刀销售公司三句半《我们都是追梦人》将年会拉上一个高潮。演员们表演惟妙惟肖,剧情层次丰富,观众们时而捧腹大笑、时而陷入深思。随后小刀销售公司的小品《这些年,那些事》勾起了大家在追梦过程中难忘的回忆。十里香销售事业部的小品《当男人走进饭店》,通过刻画男人喝酒前与喝酒后的形象反差,用诙谐幽默的动作语言,展现了十里香人奋斗过程中家庭的默默支持与付出,以此表达对员工家属的感恩之心,博得了现场阵阵掌声。

在阵阵欢声笑语中,联欢会已过半程,此时,来自成品交付中心的舞蹈《八朵金花》带来一段激情四射的舞蹈。《笑纳》,她们动感的旋律,优美的舞姿,舞动了青春,更舞出了活力。接下来的时间,舞台上精彩不断,朗诵节目《传承》、小品《就是FUN》、《接待无小事》相继在舞台亮相,讲述了公司发展新老传承、双品牌发展及用真心服务顾客的点滴故事,在欢声笑语中引发大家的情感共鸣。

此外,公司精心设计的三个互动

游戏贯穿在联欢会中,《歌曲猜猜猜》、《你演我猜》不断将活动推上高潮,现场员工积极踊跃、你争我抢的上台参与,台下的观众也不甘示弱,呐喊助威此起彼伏。本次互动游戏,在抽奖形式上进行了创新,通过推瓶子、套圈等喜闻乐见的形式让员工参与其中,其中推瓶子通过借用公司产品大运河的外观设计,在运河沿线每个城市节点放置一款公司产品,获胜队伍有机会通过推瓶子的形式,抱得大奖满意而归。

美好的时光总是短暂的,在阵阵欢笑中联欢会逐渐接近尾声,伴随着热烈的掌声,公司主要领导携全体履职人员上台,共同演唱歌曲《真心英雄》,在激昂的歌声中,此次元旦联欢会圆满落幕。

随后,全体人员在大厦餐厅共进迎新晚宴,董事长祁建发在晚宴中发表讲话,为全体十里香人送上新年祝福。晚宴现场你来我往,觥筹交错,气氛一片祥和,幸福的笑容洋溢在每一个人的脸上。

元旦联欢会作为公司内部年度最大的盛事已连续举办5年,此次活动的顺利开展,不但进一步强化了公司团队凝聚力,提高了员工归属感和自豪感,为2021年度划上一个圆满句号,也为开启2022年新篇章、迈向新征程积蓄强大力量。

总部办公室 刘美娟



# 狼行千里 征战四方

美丽三井人——访小刀狼队队长安金庚

自 2003 年上市以来,在京津冀市场,小刀酒以年均超过 40% 的增幅已经形成一种新现象,小刀酒也因此被人称为光瓶白酒市场的“新黑马”。与此同时,一支充满狼性,四处征战而又战无不胜的神秘队伍也逐渐进入人们的视野,它就是小刀“狼队”,一支专门为服务终端客户成立的特战队。

俗话说,火车跑得快,全靠车头带。在“狼队”也有这样的一只“头狼”,他就是安金庚,2016 年入职,2019 年至今担任狼队大队长,2021 年 9 月兼任张家口直营办事处经理,因其作风强悍,狼性十足,加上在长期实战中摸索出一套行之有效的管理方法,他带领下的团队四处征战,开疆拓土,为成功开辟小刀市场立下汗马功劳。正是因为有了这支安金庚与小刀酒合作的经销商们获得了专业高效的营销服务,市场成功率得以大大提升。

## 做好服务,方法是关键

安金庚自己讲述,“狼队”就是为服务而生,最大的优势就是敢想敢干,但敢想敢干绝不是硬干蛮干,而是掌握方法之后的巧干实干。拿做终端来说,不能一上来就铺货,而是要先摸清市场情况,进行终端普查,该步骤一般大概需要十天时间。在这个阶段,“狼队”会对当地市场的消费特性、终端网点、竞品情况等全面的普查,并在此基础上建立详细、全面的终端档案,并绘制终端分布图,当然也有竞品的基础信息,这些信息为下

一步的市场工作打下了良好的基础。

知己知彼,方能百战不殆。在掌握了第一手资料之后,接下来就是如何实现消费流量的转化。为此,安金庚在长期的实践中摸索出了三个“独门绝技”。第一个是筛选黄金网点,即把一个区域内一条线上生意最火爆的店筛选出来,然后集中资源,进行重点攻克;第二个是推介会,通过开展各种各样的活动,宣传推销小刀产品,提高终端和消费者对小刀酒的认知度;第三个是品鉴会,也是效果最好的措施,一个月举办三四十场品鉴会,“狼队”全员披挂上阵,去和终端与消费者“唠”出关系,拉近关系,最终完成流量的转化。

2012 年,安金庚被派往石家庄新乐市,帮助当地经销商改善业绩。刚到的时候,由于经销商管理混乱,销售业绩一直在低位徘徊。安金庚到来后,在全面了解新乐市场的情况后,制定了详细的工作计划,不论是每天早上的晨会,还是终端的拜访,活动的组织,以及工作的总结、业务员培训,安金庚都是亲自带头去做,并将多年经验倾囊相授。就这样,经过一段时间的实践,新乐市的管理逐渐走上了正轨,销售业绩直线上升,当年就实现了 320 万元的销售业绩。因为安金庚专业且全面的服务,不仅给新乐市带来了全新的改变,也给经销商和业务员们留下了深刻的印象,甚至在他离开后,也常常邀请他回去做客,由此可见,“狼队”服务效果之显著,影响

之深刻。

## 方法有效,努力更重要

好的方法固然重要,但如果没狼队队员们不折不扣的执行,辛苦的付出,也难以取得良好的效果。为最大程度的保证工作效率,队员们每一天的工作都被安排的明明白白,满满当当。每天早上的第一件事就是早早来到经销商的仓库参加他们的晨会,之后由狼队队员带着业务员按照计划去拜访、开店、做氛围,并尽全力完成当天设定的目标,就这样,通过一对一的带,手把手的教全流程细致且专业的服务,业务员一般都能得到快速成长,很快便能独当一面。

据安金庚介绍,“狼队”工作中不仅对竞品狠,对自己更狠,每天早上 7 点出门,晚上 9 点回来,一下就是一整天,而且完不成任务多晚也要接着干,忙的时候一天只吃一顿,每顿饭能吃下五碗饭,每天下班后还要总结当天的工作,分析成功的原因和寻找不足,进而针对存在的问题进行针对性的培训,等到所有这些工作做完以后往往已经半夜 12 点,给家人打电话的时间都没有。而这种状态会一直持续十天半个月,直到打下当前的市场,然后稍作休整,马上又奔赴下一个战场,开始新一轮的战斗。

通常情况下,被“狼队”盯上的“猎物”,一般都能顺利拿下,但是偶尔也会遇到难题。



2015 年,安金庚在拜访一个江苏终端店时,连续几天都被老板拒之门外,如果换做是别人,很可能已经放弃,但这时狼身上那种征服“猎物”时所具有的耐心和韧劲,在安金庚身体得到了充分的体现。他不仅没有退缩,反而越挫越勇,誓要拿下这个“据点”。这天,他带着业务员又早早的来到了这家店的附近,眼看马上要到吃饭时间,两人一人拿了一个围裙,被“冲”进了店里,也不顾老板的阻拦,径直走进厨房,一人洗碗,一人端盘子,二话不说就忙活了起来。就这样,凭着这股韧劲,这家店的老板终于被他们的情感和真诚打动,与他们签订了长期合作协议,他们终于啃下了这一块“硬骨头”。

2021 年 9 月,因为出色的工作能力,安金庚兼任张家口直营办事处经理,协助张家口直营改善市场管理。随着他的到来,他身上流淌着的“狼”的血液也注入了进来,张家口直营办事处情况逐渐好转,在短短的三个月内先后完成了 CRM 线路梳理及 9 条线路标准化拜访,同时完成 120 家黄金网点筛选甄别及培育,开展品鉴会 60 场次,推介 80 场次,日均扫码突破 350 瓶的优异成绩……

狼行千里,所到之处皆是胜利。小刀狼队,是先锋队,也是突击队,更是爆破手。如今,在这样一支充满激情,敢想敢干,不怕苦、不怕累特战队的冲锋陷阵下,小刀酒乘风破浪,一往无前,在行业结构调整的背景下竞速,在营销创新的道路上疾行,在自我挑战中不断抢抓机遇,中国酒业的“小刀现象”正在闪耀京津冀。

总部办公室 王鹏

## 十里香销售后援团 打造行管力量

打造幸福企业,享受快乐人生。凝聚行管力量,一心服务销售。2021 年 12 月 7 日是农历冬月初四,正是大雪时节,寒冷的天气丝毫不影响大家的热情,十里香销售事业部行管联欢活动如火如荼的开展了。

本次活动是以联欢会的形式开展的,为了拉近大家的关系,新员工以及各个部门都分别准备了节目。6 号的时候就能看到大家利用午休和下班时间排练的场景,不时地传来阵阵欢笑和音乐的声音。活动当天培训室更是张灯结彩热闹非凡,人们欢声笑语,其乐融融。下午三点三十分,活动正式开始每个人都要领取入场券,并领取佩戴自己喜欢的头饰后开始入座。表演正式开始,首先出场

的是由新员工带来的节目表演,市场科多才多艺的童鞋们弹唱了一首改编歌曲“十里香老男孩”,驻泊头财务带来一曲“后来”,综合科则表演了歌舞“马德里不思议”。青春如一束跳动的火焰,闪耀着刺眼而迷人的光芒,十里香的新鲜血液给我们带来了别致的视觉盛宴。

老员工们的表演也不遑多让,市场科带来了经典的情歌对唱“月亮惹的祸”,情感饱满,婉转婀娜。综合科表演了舞蹈“护花使者”,虽然不专业但依旧动感十足,朝气蓬勃。客户科压轴演唱了“嘴巴嘟嘟”一时将整场活动带到了高潮时刻,“嘟嘟”声仿佛有魔法,不绝于耳。营会科则是王者出击来了一组三句半,总结了行管的工作和贡献,

表达了对未来工作的期盼。

除了节目表演之外,还有游戏穿插,“对歌游戏”、“惊喜传递”、“群龙戏珠”每组成员都表现了自己高超的表演才能和肢体协调能力,力争第一。最终第五组凭借实力一举夺魁,获得了激动人心的抽奖环节。

联欢会节目精彩纷呈,现场氛围和温馨。鲜明的青春气息,浓郁的企业文化,无不展示着十里香人斗志昂扬,锐意进取的精神面貌。联欢会结束以后,全体行管人员共进晚餐,时光不老,我们的奋斗之路仍在继续。新的起点,新的征程,2022 年十里香行管必将再接再厉,做好后勤保障,助力销售人员创造新的辉煌。

十里香销售事业部综合科 郑格格



埃米莉·迪金森在《没有任何快慰像一本书》中写到“没有任何快慰像一本书,把我们带到遥远的地方;也没有任何骏马能像一页页悦读的诗篇。最贫穷的人也可以如此跨越旅行,而不必被迫为通行纳税;这运载人类灵魂的马车,是多么节俭朴素!”书籍是人类进步的阶梯,也是帮助我们成长提升的良师益友。

为加强企业文化建设,打造学习型组织,让员工学以致用,用有所成,事业部在 2021 财年持续开展读书会活动。

11 月的读书会开通自主报名及办事处推荐两种通道,共 36 人参与,前期筛选了 5 本白酒营销类的书籍《白酒营销的第一本书》、《白酒到底如何卖》、《区域型白酒企业营销必胜法则》、《白酒营销培训宝典》、《10 步成功运作白酒区域市场》,最终在大家的投票表决下,《区域型白酒企业营销必胜法则》当选本月读书会阅读书目。

本次读书会创新采取了“读书打卡”、“心得总结”、“经验交流”、“小试牛刀”四个不同阶段的测验来帮助员工更好掌握书籍所学内容,灵活运用,融会贯通,并设定积分管理规则,每个阶段对应不同的积分规则,最终积分 80 分以上按档给予对应的奖励。

前期建立企业微信交流群,员工每日利用闲暇时间开展阅读,并拍摄当下阅读章节的书籍水印照片,再总结个人的阅读感悟于群内打卡,更好的督促带动员工之间养成每日阅读的良好习惯。月底书籍完成后进行个人心得总结,将所学知识结合个人工作实践分析应用于销售实战中。

26 日在大厦培训室组织开展了读书沙龙暨内部交流会,小伙伴们自由分享个人的阅读感悟及收获,同时就大伙普遍有疑惑的几个问题展开讨论,不断进行头脑风暴碰撞出思想的火花,将交流会推向高潮,“一个人也许可以走的很快,但一群人才能走的更远”,“三人行,必有我师焉”,保持学习的劲头,借用集体的智慧武装头脑,也许比我们自己思索的更快一些。

最终经过一个月的学习积累,共有 20 人完成整书阅读,按照积分排名对 13 人进行了激励。

学习之路永无止境,也希望各位员工能够充分运用好公司的平台提升自己,同时自己保持前进的姿态,激发向上的力量,奋勇向前。

十里香销售事业部综合科 刘媛媛



## ·打假战报·

# 公司联合南皮警方捣毁制售假酒窝点

——查获假“十里香”等白酒 800 余瓶

公司打假部门在市场巡访中,收到关于南皮制假售假线索,经过几个月的查证,协助当地民警掌握了制售假酒的人员、制假售假流程以及窝点等关键信息。12 月 16 日,公司联合南皮公安局巡特警大队、食药大队分两队同时突击制假窝点,于南皮冯口镇柴庄子查获制假窝点一个、于南皮冯口镇查获假包材仓库一个,共抓捕犯罪嫌疑人 2 人。

在制假窝点查获十里香、洋河等假酒 800 余瓶,涉及十里香案值约 8 万元,另有大量散酒、灌装设备等其他制假物资。此外,在假包材仓库内查获大量假冒十里香包装 20000 余套。

经公安机关审讯,犯罪嫌疑人交代了制假过程,两人已被警方依法采取刑事强制措施,案件正在进一步侦办中。此次行动有效打击了制假售假不法分子,起到一定震慑作用,使沧州白

酒市场环境得到净化,保障了消费者食品安全,从根源上保障了消费者舌尖上的安全。总部办公室 邵竟川



读书香 品酒香

# 国家主席习近平发表二〇二二年新年贺词

转载自《人民日报》

大家好，2022年即将到来。我在北京向大家致以新年祝福！

回首这一年，意义非凡。我们亲历了党和国家历史上具有里程碑意义的大事。“两个一百年”奋斗目标历史交汇，我们开启了全面建设社会主义现代化国家新征程，正昂首阔步行进在实现中华民族伟大复兴的道路上。

从年头到年尾，农田、企业、社区、学校、医院、军营、科研院所……大家忙了一整年，付出了，也收获了。在飞逝的时光里，我们看到的、感悟到的中国，是一个坚韧不拔、欣欣向荣的中国。这里有可亲可敬的人民，有日新月异的发展，有赓续传承的事业。

七月一日，我们隆重庆祝中国共产党成立一百周年。站在天安门城楼上感慨系之，历史征程风激涛涌，中国共产党人带领亿万人民经千难而百折不挠、历万险而矢志不渝，成就了百年大党的恢宏气象。不忘初心，方得始终。我们唯有踔厉奋发、笃行不怠，方能不负历史、不负时代、不负人民。

党的十九届六中全会通过了党的第三个历史决议。百年成就使人振奋，百年经验给人启迪。我曾谈到当年毛主席与黄炎培先生的“窑洞对”，我们只有勇于自我革命才能赢得历史主动。中华民族伟大复兴绝不是轻轻松松、敲锣打鼓就能实现的，也绝不是一马平川、朝夕之间就能到达的。我们要常怀远虑、居安思危，保持战略定力和耐心，“致广大而尽精微”。

大国之大，也有大国之重。千头万绪的事，说到底还是千家万户的事。我调研了一些地方，看了听了不少情况，很有启发和收获。每到群众家中，常会问一问，还有什么困难，父老乡亲的话我都在心里。

民之所忧，我必念之；民之所盼，我必行之。我也是从农村出来的，对贫困有着切身感受。经过一代代接续努力，以前贫困的人们，现在也能吃饱肚子、穿暖衣裳，有学上、有房住、有医保。全面小康、摆脱贫困是我们党给人民的交代，也是对世界的贡献。让大家过上更好生活，我

们不能满足于眼前的成绩，还有很长的路要走。

黄河安澜是中华儿女的千年期盼。近年来，我走遍了黄河上中下游9省区。无论是黄河长江“母亲河”，还是碧波荡漾的青海湖、逶迤磅礴的雅鲁藏布江；无论是南水北调的世纪工程，还是塞罕坝林场的“绿色地图”；无论是云南大象北上南归，还是藏羚羊繁衍迁徙……这些都昭示着，人不负青山，青山定不负人。

这一年，还有很多难忘的中国声音、中国瞬间、中国故事。“请党放心、强国有我”的青春誓言，“清澈的爱，只为中国”的深情告白；“祝融”探火、“羲和”逐日、“天和”遨游星辰；运动健儿激情飞扬、奋勇争先；全国上下防控疫情坚决有力；受灾群众守望相助重建家园；人民解放军指战员、武警部队官兵矢志强军、保家卫国……无数平凡英雄拼搏奋斗，汇聚成新时代中国昂扬奋进的洪流。

祖国一直牵挂着香港、澳门的繁荣稳定。只有和衷共济、共同努力，“一国两制”才能行稳致远。实现祖国完全统一是

两岸同胞的共同心愿。真诚期盼全体中华儿女携手向前，共创中华民族美好未来。

我同外国领导人及国际组织负责人电话沟通、视频连线时，他们多次赞扬中国抗疫和为全球疫情防控所作的贡献。截至目前，中国累计向120多个国家和国际组织提供20亿剂新冠疫苗。世界各国风雨同舟、团结合作，才能书写构建人类命运共同体的新篇章。

再过一个多月，北京冬奥会、冬残奥会就要开幕了。让更多人参与到冰雪运动中来，这也是奥林匹克运动的题中之义。我们将竭诚为世界奉献一届奥运盛会。世界期待中国，中国做好了准备。

新年的钟声即将敲响。我们的三位航天员正在浩瀚太空“出差”，海外同胞仍在辛勤耕耘，使领馆、中资企业等海外派驻人员和广大留学生仍在勇毅坚守，无数追梦人还在奋斗奉献。大家辛苦了，我向大家致以诚挚的新年问候！

让我们一起向未来！祝福国泰民安！

## 习近平：弘扬“红船精神” 走在时代前列（节选）

转载自《人民日报》

**编者按：**2005年6月21日，时任浙江省委书记的习近平同志在光明日报发表文章《弘扬“红船精神” 走在时代前列》，首次提出并阐释了“红船精神”，阐述了中国共产党人的源头精神。2017年10月31日，党的十九大闭幕仅一周，习近平总书记带领新一届中共中央政治局常委专程前往上海和浙江嘉兴，瞻仰中共一大会址和嘉兴红船，回顾建党历史，重温入党誓词，宣示新一届党中央领导集体的坚定政治信念。

红船劈波行，精神聚人心。红船精神所昭示的是永不褪色的精神丰碑。今天我们重新刊发习近平总书记当年的这篇重要文章，旨在不忘初心、牢记使命，重温红船精神，坚定理想信念，进一步推动党的十九大精神学习宣传贯彻，为实现党的十九大提出的奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦提供强大精神动力。

1921年8月初，中国共产党第一次全国代表大会在浙江嘉兴南湖的一条游船上胜利闭幕，庄严宣告中国共产党的诞生。这条游船因而获得了一个永载中国革命史册的名字——红船。

红船，见证了中国历史上开天辟地的大事变，成为中国革命源头的象征。红船，直接受着人们特别是共产党人的瞻仰。上世纪60年代，中共“一大”代表董必武同志两次重访南湖，即兴赋诗。改革开放以来，邓小平、江泽民、胡锦涛等党和国家领导人，亲切关怀党的诞生地，或瞻仰红船，或亲笔题词，勉励我们“沿着南湖红船开辟的革命航道奋勇前进”。2002年10月，我调任浙江后，即怀着无限崇敬的心情，专程到嘉兴南湖瞻仰红船，接受革命精神教育。今年春节后的第一个工作日，浙江省委理论学习中心组来到南湖瞻仰红船，举行保持共产党员先进性教育活动专题学习。在先进性教育活动期间，成千上万的共产党员从祖国各地来到南湖，看一次展览，听一次党课，学一次党章，观一次专题片，瞻仰一次红船，重温一次入党誓词。嘉兴市广泛开展以“精神传承、思想升华”为主要内容的“红船精神”大讨论活动，有力地促进了先进性教育活动。

红船劈波行，精神聚人心。红船所代表和昭示的是时代高度，是发展方向，是奋进明灯，是铸就在中华儿女心中的永不褪色的精神丰碑。“红船精神”同井冈山精神、长征精神、延安精神、西柏坡精神等一道，伴随中国革命的光辉历程，共同构成

我们党在前进道路上战胜各种困难和风险，不断夺取新胜利的强大精神力量和宝贵精神财富。80多年来，“红船精神”一直激励和鼓舞着我们党坚持站在历史的高度，走在时代的前列，勇当舵手，引领航向，不断取得革命、建设和改革的一个又一个胜利。

### “红船精神”——党的先进性之源

一个大党诞生于一条小船。从此，中国共产党引领革命的航船，劈波斩浪，开天辟地，使中国革命的面貌焕然一新。伟大的革命实践产生伟大的革命精神。“红船精神”正是中国革命精神之源；中国共产党历史上形成的优良传统和革命精神，无不与之有着直接的渊源关系。中国共产党作为中国工人阶级和中华民族的先鋒队，从这条红船扬帆起航，就始终代表着中国先进生产力的发展要求，代表着中国先进文化的前进方向，代表着最广大人民的根本利益，在推动中国历史前进中发挥着无可替代的领导核心作用。正如党的十六大报告所明确指出的，党的先进性“归根到底要看党在推动历史前进中的作用”。红船正是走在时代前列的象征，“红船精神”就充分体现了走在时代前列的精神，这也就集中体现了党的先进性，是党的先进性之源。

中国共产党沿着红船的航向，以开天辟地、敢为人先的首创精神，始终站在历史和时代发展的潮头。上世纪20年代的

旧中国，是一个半封建半殖民地的社会。“十月革命”一声炮响给我们送来马克思列宁主义，“五四”运动中工人阶级登上政治舞台，这都为中国共产党的诞生作了思想和组织上的准备。中国共产党正是顺应民族独立、谋人民解放的历史使命，勇立社会历史发展的潮头，在南湖红船上宣告成立，从此使中国革命的历史翻开了崭新的一页。对此，毛泽东同志称之为“开天辟地的大事变”。董必武同志在故地重游中欣然命笔：“烟雨楼台革命萌生，此间曾著星星火；风云世界逢春蛰起，到处皆闻殷殷雷。”南湖红船点燃的星星之火，形成了中国革命的燎原之势，使四海翻腾，五岳震荡。我们党从这里走向井冈山，走向延安，走向西柏坡，由一个领导人民为夺取政权而奋斗的党，成为领导人民掌握政权并长期执政的党。

中国共产党扬起红船的风帆，以坚定理想信念、百折不挠的奋斗精神，矢志推动中国革命和建设事业不断前进。中国共产党是以马克思主义理论武装起来的先进政党。中国共产党的诞生，使中国革命从此有了坚定的理想信念和强大的精神支柱。在惊涛骇浪不断的革命大潮中，红船在升腾，共产党人的信念也在升腾。当初，党的“一大”会议在白色恐怖中召开，由上海转至嘉兴，在南湖红船上完成缔造中国共产党的使命，靠的是坚定的理想信念和百折不挠的革命精神。之后，我们党在长期艰苦卓绝的奋斗中，历经曲折而不畏艰险，屡受考验而不变初衷，由小到大，由弱变

强，靠的还是坚定的理想信念和百折不挠的革命精神。中国共产党人不管风吹浪打，不怕急流险滩，始终坚定自己的理想和信念，以压倒一切敌人，战胜一切困难的大无畏英雄气概，矢志推动中国革命和建设事业的大船劈波斩浪、不断前进。

中国共产党载着红船的意愿，以立党为公、忠诚为民的奉献精神，努力维护好、实现好、发展好最广大人民的根本利益。“革命声传画舫中，诞生共党庆工农”。中国共产党从诞生那天起，从来就没有自己的私利，而是以全心全意为人民谋福利为根本宗旨。密切联系群众是我们党区别于其他任何一个政党的显著标志。依水行舟，忠诚为民，成为贯穿中国革命和建设全过程的一条红线，也是“红船精神”的本质所在。肩负为人民谋利益的神圣职责和崇高使命，中国共产党人以自己的身体力行，宣传、发动和引领全国各族人民团结一心，和衷共济，英勇奋战，在推进中国革命和建设的进程中，不断维护好、实现好、发展好最广大人民的根本利益。

开天辟地、敢为人先的首创精神，坚定理想信念、百折不挠的奋斗精神，立党为公、忠诚为民的奉献精神，是中国革命精神之源，也是“红船精神”的深刻内涵。我们要高举“三个代表”重要思想伟大旗帜，始终保持党的先进性，就必须永远铭记我们党的“母亲船”，重温红船的历史沧桑，在继承和弘扬“红船精神”中永葆党的先进性，进一步激发为中国特色社会主义事业而奋斗的信念和力量。

# 《区域型白酒企业营销必胜法则》读后感

十里香销售事业部 66°办 曹健

通过 11 月份公司组织的读书交流，完成了整本书的阅读，本书以 36 个法则从战略，营销，推广，产品线，品牌，市场，战术，拓展，渠道，组织架构等多方面，全方位的讲解了区域型白酒企业的未来之路。

从阅读本书到最后，有种莫名的亲切感，因为本书多数战略战术与我们十里香过去几年的策略吻合，从而也理解了最近几年公司战术上



做出的一些调整。

公司从 12 年开始，坚持走聚焦定位的战略，从当时上百种产品中挑选出了红八、黑盒、五星、二十年几个产品，涵盖了当时沧州地区的白酒主流价位，再到 15 年我们坚持单品突破，城区做五星、乡镇做黑盒，再到后来确立了五星的认知地位，两高一低的价格陪衬，66 度会员制模式打入沧州高端市场。在 17 年中，五星在沧州地区如日中天的时候，决然放弃了五星，培养了产品生命力周期更长的大运河，开始着手政企公关，通过回厂游、品鉴会、组织消费者旅游等培养源点，寻找意见领袖。随着科技的发展进步，我们又推出了几次的扫码活动，制造话题，收获了一批忠实的源点人群，让我们从逼终端卖货、求终端卖货，到帮助终端卖货，从终端店占据主动。

以上主动的变化本书中都有所提到，但是通过本书的阅读，也发现

了一些我们目前存在的问题和不足。

通过本书阅读，我觉得我们的回厂游和品鉴会做的还是不够细致，更多的是让终端老板邀约组织在他们店内买酒的顾客，而不是具有目的性的邀约某个行业，某个协会，某个兴趣爱好圈子。在以后组织回厂游，要把它当做旅游来看待，从邀约开始，尽量针对性的邀约某个圈子的人，每个环节要让消费者能感触到，真正做到“走进来，走出去”。品鉴会也是一样，通过体验式的会议营销，实现中高端酒类品牌价值的传递和塑造，占领消费者的心智，是品鉴会营销的最终目的。

开品鉴会容易，开好品鉴会不容易。

以上是我对本次读书做出的一些分享，感谢领导们组织的读书会，让我从中学习知识得到提升，得到的东西绝非今天这个简单的读后感能表达清楚的，接下来多对本书进行复习，融会贯通，应用到实战。

过回厂游的形式，让其感受我们公司的文化与产品品质，能更加的加深消费者对我产品的认知和忠诚度。对于一些平时比较忙的企业，我们可以进行驻地品鉴，走访洽谈等形式进行公关，对于当地比较有名气的企业，我们也可以做团建活动，拉动认知和消费。

通过书中感悟，我要把学习到的知识运用到工作中，发现自己的不足，完善自己的工作，是为公司负责，也是对自己负责。

三井裁我搏风击浪，我与三井风雨同舟。

十里香销售事业部东光办 韩超



掌握规律

以弱胜强

区域白酒的必胜法则读后感

本书从战略到政策到具体的市场操作，结合案例、实操系统地进行了区域白酒如何生存、如何做市场、如何拓展市场进行了深入的讲解。对于我们区域白酒来说有很强的借鉴价值，更是作为区域白酒销售人员必须熟知的市场营销法则。针对本书的学习，现将读书后总结如下：

1、做战略：战略就是方向，就是定位。一个白酒企业在区域市场竞争中生存和发展，首先要明确的定位和发展方向。我们十里香现在是沧州第一品牌，做百年企业做河北白酒名牌，现阶段增长就是战略。只有保持我们连续每年的销售增长，步步前进，才能尽快实现十里香河北白酒品牌的最佳地位。因此，现有所有政策落实、动作执行，都应基于增长战略。

2、市场划分：进攻型和防御性。目前我们处在沧州地区，根据市场环境和我品的销售地位，整体可把市场分为防御性和进攻型。泊头大本营市场要进行防御，跟目前销量能处在县区内第一位置的市场一同，要进行自我进攻，这是最好的防御，做到产品、渠道、价格、宣传、推广等做到铁桶式防御。其他与竞品没有差距或者弱于竞品的市场要进行聚焦进攻。产品、渠道、人力、政策、模式聚焦，实现点的突破，以点带面。

3、团购新发展。新环境下，对团购的开发要作为动销的重点。以品鉴会、回厂游、免费赠酒为推广方法，对政务用酒、中小型企业、圈子、大众宴席开展团购。必要时选取团购代理人。

4、组织致胜。企业发展靠人才，战略落地靠执行。没有好的团队和组织，企业是无法实现自己的成长之路的。眼下，我公司离职员工偏多，入职新人居多，这对我们的人才培养提出了更高的要求。

目前，独立型销售精英类人才要在市场操作和业绩、动作完成中去筛选，作为业务骨干力量，为其提供更多的学习和晋升的机会；有 3-5 年销售经验的教练型人才，这些人员不单自己能力和业务水平高，还可以把经验传给新人。作为教练，在公司起到很好的老带新的作用，这类人才，公司要基于教练型“待遇”，作为公司规模性查出人才的师资力量。

最为重要的是要有更多高效的管理者。管理者要深入一线，直接面对市场和客户，能够带领、帮扶下属，提升业绩。我们现在的办事处渠道副理、团购经理、办事处经理，是最基础的管理者，要在一线市场收集信息，明确目标，面对目标，分工合理、责任清晰，制定正确的工作方法，及时地进行检核，结果要奖罚，制度面前没有下不为例，真正做到高效高产，从而打造超强执行力，为企业组织致胜提供人才保障。

十里香销售事业部泊头办 范学峰

## 《区域型白酒企业营销必胜法则》读后感

历时一个月，我读完了《区域型白酒企业营销必胜法则》这本书，看完这本书让我受益匪浅，首先感谢公司能提供这样一个平台，让我在工作之余，又学到了知识。

本书一共 34 个法则，从整体的战略定位，到运作的品牌攻防，市场的打造，人才的选用，讲的很全面，其中让我感受最深的是，法则 31 团购新营销，我们也要与时俱进，改

变思路，在新的白酒形式下，改变自己，适应市场。

书中讲述了白酒团购的六大走向

1. 政务团购走向民间团购
2. 大宗团购走向小微团购
3. 超级大户走向长尾小户
4. 粗放走向精细
5. 个性化定制成为新宠
6. 小圈子，大贡献

根据书中完善的概括，运用到自己的区域市场，现在在政务方面处于敏感时期，我们要把团购更多的转向民营企业，个体用酒等民间团购上，包括我们的聚焦产品“大运河”的商务宴请理念，要多开发企业老板商务宴请这一块用酒，每个企业都有不同的理念和需求，我们可以一对一的进行企业定制，为客户打上自己需求的风格烙印，更要抓住企业的圈子，通过对方爱好或者朋友客户转介绍融入其中，让其圈子成员接纳我们，达成销售。

另一方面，我们是地产酒，我们有自己的地理优势，针对核心客户以及转换竞品客户，我们可以通

不是一成不变的，要向专业方向发展，与相关行业比如家电、黄金、礼品等合作；

三、个性化定制，定制酒按照客户特定需求进行设计；

四、小圈子，大贡献。作为 66 度会员制白酒营销模式，接触圈子比如钢管协会、青年企业家协会、工商联，运用圈子带动来以点带面，最终实现突破；

五、白酒政务公关也是必不可少的一部分，衡水老白干做政务公关，领导喝起来的形式带动政企喝十八酒坊的潮流。作为地方性区域型白酒，我们完全有优势去占领市场，所以政务公关要持续，政府也会保护地方性白酒；

六、作为团购公关一员，结合当下市场的环境总结以下几点：中小企业是消费的主力军，虽然团购量小，但为消费主力，宴请客户生意往来用酒 66 度较多，并且也更容易去见着老板，更容易去接触，前期通过陌拜、多频次拜访、品鉴酒，一点点渗透，不攻自破，最后以一条街或者某一行业，进行以点带面，形成圈子消费、客户转介绍，定期维护，小恩小惠，最终实现目标。

十里香白酒作为区域型白酒，相信我们都具备分析当下竞争环境的形势，也相信我们本土品牌一定会是本土老大，我们更坚信我们的品牌也一定能走

出去，甚至更远。

十里香销售事业部 66°办 王赫



## 《区域型白酒企业营销必胜法则》读后感

一本以实际经验与知识积累为主体的书，掌握区域型白酒的营销规律，阅读此书，深受启发。当今白酒市场竞争激烈，以 36 条法则从战略、营销、组织等方面举例运用于实战中。

全书以理论与实践相结合，并结合自身所负责的特殊渠道，分析感悟“新环境下，白酒团购的六大走向。”

一、政务团购走向民间团购，个人认为这一点符合现阶段的公关，作为我们公司的会员产品 66 度，公关企业是不用质疑的，政府事业单位处于“敏感时期”，企业公关也是打开政府部门的钥匙；

二、粗放走向精细，白酒的销售方式