

国台酒：策马君前邀一杯



近日，由河南媒体、经销商、会展商等组成的—支33人的队伍（以下简称河南团）飞抵贵州，对贵州省国台酒业进行为期三天的访问。

三日欢聚，石刻国台赋前的凝思、黄果树瀑布下的联欢、地方小吃摊上的豪饮、厂商围坐零距离的倾谈。回航之后，一切都镶嵌在美好的回忆中。但是仅仅如此，似乎还远远不够——

11月25日，同行者撰文推出《酱酒是这么征服中原人味蕾的》，备细记录这次活动行程；

11月28日，武汉大学河南总裁班教学中心主任张新泽邀集，发起回忆国台、共话友谊的宴会，前往参加的国台酒河南运营中心总经理张满成惊讶：“中心本来想到邀大家聚会表示感谢，没想到您（张新泽）领先了”；

当天下午，贵州国台酒业销售有限公司副总经理、电商事业部总经理王美军在京参加与滴滴代驾的战略合作仪式之后，奔赴郑州，挂盘讲解国台酒移动互联微营销。

不妨，我们再回望此前国台酒与河南的沟通，仅以本年度为限：

4月24日，贵州国台酒业有限公司总经理张春新博士现身郑州，参与九州糖酒网的“幸福时刻，财富敲门——新常态下喜庆用酒的掘金机遇”论坛，为将在5月份上线的国台婚宴喜庆用酒热身；

9月25日，贵州国台酒销售有限公司副总经理、国家一级品酒师汤旭从西安赶来，为拟建中的国台酒河南运营中心作细节指导，三个小时后赴郑州东站赶车，根据时间安排，两天后的中秋节，汤旭还在行程之中——

风动角弓鸣，蹄声啁啾，一支支林中的响箭，带着哨音从黔西南放射出来！

前赴后继的努力 托举出酱酒最大的省外市场

数十年以来，豫商赴川、贵尤其是茅台镇观瞻考察企业，代不乏人。从单骑深入，三五成群，再到规模化组团，豫商足迹遍布茅台古镇，古镇的酱酒沿着逶迤的山路北向中原，进而成就了贵州之外全国第一的河南市场。

河南省副食品有限公司董事长王庆云，曾经几次说过河南酒市在茅台酒厂的地位，全国800多家经销商开会，豫商位次居尊，王庆云本人被邀请上台领读誓词；而另一位未曾谋面的新乡籍茅台酒经销商，和茅台结下的深厚情谊，更近似神话般在业界传播。

然而，茅台酒并不是孤独的领跑者，其后追随者众，习酒、汉酱、仁酒、茅台王子、茅台迎宾、茅台白金、茅台高尔夫、赖师傅、赖世家、赖永初、老酒王、茅香村、古船、珍酒、厚工坊、金沙回沙——这支长长的队伍望不到尽头，在行进中，或有突围者盆盈钵满，更多则是惊鸿一瞥委地尘埃。它们体量不同，但是惟一的共性是各自的酒旗上都绣了一个大大的“酱”字。前赴后继的奋争结果，是制造并托举出了浓郁的酱香氛围。

与赤水河相连的四川古蔺郎酒，是这一轮酱香军团大战的出色的收益者，攻城略地的群“郎”战术至今为业界乐道，如果不是高层人事出现问题，“神采飞扬中国郎”，绝不仅仅是一句广告词。

酱香之所以风行中原，魅力在于“28字诀”，“端午踩曲，重阳下沙，两次投料，固态发酵，九次蒸煮，八次加曲，七次取酒”——这是酱香酒人不

可超越、恪守的“古法28字诀”，然而知易行难，酿造之工差之毫厘，所成之酒失之千里。多少企业、多少人，因为资金问题、贪心原因功亏一篑，不乏例证。

当时时机，在一位药学家和一位法学家领导下的国台酒业，正在韬光养晦、行稳致远、“攻”计于心。

从华北到西南 国台丰富了酱酒体系

11月22日15:30，南航班机准点降落在新郑国际机场停机坪，从贵阳返航的河南团一出舱门，就被寒意笼罩，上午还是贵阳难得的晴空万里，抵埠郑州已经落下了今冬第一场雪，团员们各自作别，想起几天来从陌生到熟悉的国台酒认知过程以及同伴间建立的友谊，我涌上诗情：

依依惜别雨丝流，
畅饮黔西离愁。绿蚁新醅炉坐，
他年相逢当话头。

雨雪霏霏中，多年来有关国台酒的情景，不由得浮现眼前——

2007年，也是第一次下雪的时候，遵义商人金方明举办新闻吹风会，告诉朋友们国台酒上市郑州。金方明曾经长期从事茅台酒的售卖，收益不错。易帜国台，来源于遵义市领导的盛情邀约——

1999年，在西部大开发的背景下，天士力控股集团董事局主席闫希军接受贵州省招商引资的邀请来到遵义，当时的想法是建一个酒厂，求质量不求规模，在当地政府的协调下收购了茅台镇一家老字号酿酒企业。

作为招商项目，国台酒业的成长得到了地方政府的高度关注，茅台镇

7.5平方公里寸土寸金，国台取得了300亩土地用于厂房扩建，除了茅台酒厂之外规模最大，显系殊荣殊遇。

对于贵州经济而言，做大以酱香为主的白酒产业集群，没有茅台是不可能的，但是只有茅台是不行的，招商还要扶商，显示出了遵义市重商的服务理念。

金方明在郑州东区内环的一家写字楼打起国台的招牌，请来了原来合作的兄弟，由于缺乏品牌基础，他坚持在品质性价比方面做文章，依靠团购突围，之后不久国台酒业拿到了某权威组织颁发的“全国公务接待健康用酒”，事实证明，和金方明的手段一样，早期的国台酒水在全国范围内基本都按商务接待用酒的团购模式在走。

2015年7月2日，国台酒业总经理张春新博士说，当年品牌度不足，高成本的大曲酱香繁杂工艺带来的高价位，和民生消费略有距离，产量虽说是茅台镇第二，也只有年产2000多吨，但是依靠圈层团购所形成的体验式商业模式，提升了美誉度，也在无意中被刷上“低调奢华”的标签。

张春新2007年6月12日从天津飞抵国台，此人出生、求学、工作的地方原本都在天津，从华北平原到西周边陲，对时年35岁的他是新纪元的开始。此前，他已经完成了博士、公务员、天士力药业高管的不断转身。现在，新的机遇与挑战又横在眼前。

张博士曾经对闫希军表明，用十年时间，托举国台上市。尽管此前他是一个酒水业的外行，但是志存高远、坚韧不拔的禀性使然，在于中学，在学中干，早期调研市场甚至一个月行程三万公里，这种努力的结果，国台酒在短期内从几千万做成了十个亿的企业，如果保持这个频率，上市



计划当不会有任何意外。

可是，这位自诩职业经理人的法学家说：“新的政策限制三公消费，‘八项规定’已经很明白，我们得换种打法重新布局了！”

新方法 玩转了新模式

王美军在郑州的讲解大约三个小时，他毕业于内蒙古大学计算机科学与技术系，但是这个不重要，重要的是他研究透了所有的网络层级营销模式，进而形成了独特的国台两级网络分销体系。

这一套体系，是焕发国台酒销售新生命的动力之一。

刚刚过去的“双十一”，天猫食品铺排行出炉，国台旗舰店居第二名。值得国台人骄傲的是，排在第一的苏宁易购官方旗舰店，提供的商品是22件，而国台酒业仅凭国台·国礼大坛精装版就折桂三甲。

今年贵阳酒博会上，国台酒业的高管层全部参与，与春秋两季的糖酒会相比，贵阳酒博会可谓一个销售大会，因为性价比高，许多当地的酱香爱好者多是从这里获取下半年总

量。国台酒把“国台乐逍遥，逢九我必摇”的微信营销活动移到现场，汤旭在会后总结说，根据官方依靠门票流量所统计的数据，参会总人数为20万，根据国台酒的手机流量统计，有2万人来到了国台展位，会议播出了4000份礼品酒，但是获得了2000万的销售份额。

11月22日上午，汤旭在国台酒业销售公司会议室为河南团作了“五好”国台的报告，近100分钟的报告，以记者个人感知，充分体现了背景好（天津天士力），品类好（酱香），品牌好（茅台镇第二大企业），团队好（朝气、团结），前途好（性价比）。

汤旭是贵州毕节人，家乡距离贵阳有五小时车程，长年应酬不断，他自言每天平均四两酒，如果不是酱香，不是规范制作的国台酱香，我的这么多工作，能这么健康吗？但是这样的好酒，要有好的营销方式才能让更多人知道！

国台酒河南运营中心的成立，汤旭是参与者和政策制定者，迄今所知，这是全国惟一的区域运营中心。

对于遥远的中原，国台酒业寄予了厚重的期待！

王见宾

资讯

裕达启动圣诞亮灯仪式

本报讯（记者 赵佳）11月28日，2015年裕达国贸酒店圣诞亮灯仪式在酒店一层大堂举行，本次亮灯仪式由郑州裕达国贸酒店联合河南省福兴儿童公益基金会共同举办。

在爱心公益的征程中，裕达国贸一步步走来，从未间断。去年，一个来自南阳深山的自闭症患者小聂政和裕达国贸酒店一起点亮寒冬冬夜里温暖的圣诞灯光。今年的亮灯仪式上，小聂政再次分享了这一感动的时刻。

“我们衷心希望，那亮起的熠熠灯光，让他们这个冬夜不再孤独和绝望。‘爱心涌动，点亮心灵’是我们庆祝裕达国贸酒店第16个圣诞节的最佳方式，也是我们酒店一贯以来积极践行的社会责任。”裕达国贸酒店负责人说，裕达国贸酒店共资助了分别来自兰考、新密和周口12名贫困儿童的全年生活费和学杂费。

为完善防暴恐演习流程，确保校园平安，金水区农科路小学、金桥学校、沙口路小学、经三路小学、纬五路第二小学、文化绿城小学、实验小学、四月天小学、凤凰双语小学、惠济区东风路小学和郑州市第七十一中学、金水一中分别组织了防暴恐演习，锻炼了在校师生应对恐怖突发事件的能力。

张震

近日，郑州航空港区中心学校“第三届跳蚤市场”成功举办。此次活动培养了孩子们的营销意识、理财意识以及口语交际能力。

张艳华

近日，管城回族区外国语牧歌小学举行了首届家委会座谈会暨聘任仪式，家长代表们齐聚学校会议室，共同为学校的发展和学生的教育献计献策。

宋建云

为了让同学们了解郑州地铁并能够安全乘坐地铁出行，金水区工人第一新村小学联合郑州地铁举行了“郑州地铁进校园交通安全知识”讲座。

白岩

为了实现“爱学习、会生活、乐创造”的育人目标，金水区黄河路第三小学于11月30日召开了第一届“多彩”读书节启动仪式。

毛建伟

近日，惠济区香山小学六年级的孩子们与老师一起度过了一节有趣的寿司体验课，了解了不同国家的文化。

阎鑫

昨日，美国 Tierra Del Sol Middle School 与 Riverview Elementary School 两所学校应邀来到二七区外国语小学，就中美课程等问题进行交流，并举行缔结友好学校协议签订仪式，随后深入学生家庭中进行实践活动。

魏瑞娟

郑州裕华广场试营业

本报讯（记者 赵佳）11月27日，郑州裕华广场开始试营业，将为郑州北区的消费者带来新的购物体验。

试营业当天，裕华广场推出了儿童乐园十天免费玩、横店影城河南旗舰店一周免费看、网咖三天免费玩、永辉超市部分商品全市最低价等一系列优惠活动，同时举办了以“和谐惠济，爱在裕华”为主题的贫困帮扶活动，为惠济区10个贫困家庭分别送上了冬季温情购物大礼包。

郑州裕华广场包括横店影城旗舰店、永辉超市旗舰店、周大生、赛百味等珠宝首饰、品牌服装、西式快餐品牌，8000平方米精致餐饮集合体、6000平方米儿童乐园、高端主题时尚酒店、精品标杆型网咖以及近1500平方米独家经营的儿童教育品牌等，合理丰富的业态规划及国际多元化的商业品牌，将打造成为郑州北区魅力商业中心。



光大银行建立养老金综合金融服务体系

本报讯 作为2005年首批获得企业年金账户管理人和托管人双资格的机构，十年来，光大银行在提升年金领域专业管理服务的同时，不断围绕客户需求创新服务，率先在业内形成泛养老金账户管理平台，成为国内领先的集产品研发、技术配套、专业服务于一身的企业薪酬福利管理金融服务解决方案供应商。

2015年亚洲银行竞争力排名公布 兴业银行排名第六

本报讯 11月26日、27日，第十届21世纪亚洲金融年会暨2015年亚洲银行竞争力排名研究报告发布仪式在北京举行，在10个亚洲国家和地区130多家银行中，兴业银行竞争力排名第六，仅次于四大国有银行和汇丰银行，居国内股份制银行之首，并蝉联“亚洲最佳股东回报银行”奖。

据了解，兴业银行近年来推进综合化、集团化运营，以

“大投行、大财富、大资管”为导向，向“轻资产、轻资本、高效率”银行转变，成效瞩目。截至今年三季度末，该行总资产达5.2万亿元，成为股份行龙头；实现营业收入1123.54亿元，同比增长23.67%，净利润412.21亿元，同比增长7.62%；总资产收益率和净资产收益率分别为0.86%和15.75%，继续保持国内上市银行优秀水平。（赵怡然）

市卫生监督局 抽检自动售水机卫生质量

本报讯（记者 汪辉 王治通讯员 孙建国）许多居民小区都设置了自动售水机，这种刷卡式取水的方式对于广大居民来讲又多了一条摄取饮用水的渠道。那么这种自动售水机的卫生质量如何？近日，市卫生监督局对我市部分居民小区的自动售水机进行了调查。

卫生监督员在检查中发现，目前，我市自动售水机主要存在周围环境堪忧、未张贴注

何自动售水机的资质及检验报告等问题。市卫生监督局已向有关单位发出整改意见书责令立即整改。

为保障市民用水安全，市卫生监督部门将持续对我市自动售水机进行检查，市民群众可以通过举报电话或“郑州卫生监督”微信公众号，提供违法情况、清晰照片、详细地址、企业信息等举报证据，维护自身的健康权益。

市妇幼保健院获“全国优秀爱婴医院”称号

本报讯（记者 汪辉 王治）近日，全国爱婴医院复核工作总结大会在北京召开，市妇幼保健院被国家卫生计生委评为“全国优秀爱婴医院”。

据悉，此次爱婴医院复核工作经过严格评审，全国7036所医疗机构被授予“爱婴医院”称号，其中100所医疗机构被评

为“全国优秀爱婴医院”，河南仅有5家医院入围。

国家卫生计生委副主任王国强在大会上强调，爱婴医院是为广大妇女儿童提供健康服务的有效平台。打造爱婴医院品牌，提高产儿科服务质量，是促进妇女儿童健康，保障全面两孩政策顺利实施的重要举措。

吉利汽车发布新能源战略

本报讯（记者 李汪洋）近期，吉利汽车在广州车展前夕正式发布了新能源汽车发展战略——“蓝色吉利行动”，开启了吉利汽车新能源发展的新纪元，公司将加快从传统汽车向新能源汽车转型，并致力于成为中国领先的新能源汽车公司。活动现场，吉利帝豪EV也正式上市。

帝豪EV综合工况续航里程为253公里，60公里/小时等速续航里程可达330公里。作为吉利汽车推出的首款战略电动汽车，帝豪EV开创了吉利在新能源领域发展的新纪元。吉利汽车集团CEO、总裁安聪慧表示：“吉利汽车正式承诺提前全面实现2020年国家第四阶段企业平均5.0L/百公里燃油消耗限值，让消费者能够以传统汽车成本实现拥有新能源汽车的梦想。”此次，吉利汽车发布了未来五年的新能源战略——“蓝色吉利行动”。在5年的时间，吉利汽车实现消费者用传统汽车的购车成本购买插电式混动汽车梦想。

据悉，吉利欧洲研发中心开发的基于CMA中级车基础架构的1.5TD+7DCTH插电式混合动力系统将搭载吉利全系车型，2017年实现百公里综合油耗低于2升，到2020年实现行业领先的百公里综合油耗小于1.5升的目标。

New Superb 全新速派上市

本报讯（记者 郭超飞）日前，上海大众汽车斯柯达品牌全新旗舰车型New Superb全新速派在上海正式上市，价格区间为16.98万元~27.68万元。基于大众汽车集团MQB-B平台，New Superb全新速派搭载了新一代EA系列发动机，提供TSI280、TSI330和TSI380三种动力选择，匹配高性能的7速湿式DSG双离合变速箱、7速干式DSG双离合变速箱和5速手动变速箱，结合不同配置，共推出7款车型。

New Superb全新速派在设计上让人耳目一新，它全面应用了斯柯达最新概念车Vision C的设计语言，整车时尚动感。此次上市的新Superb全新速派共提供6种车身颜色选择以及16英寸、17英寸、18英寸3款轮毂设计。

New Superb全新速派在车身尺寸上有了进一步提升，长宽高分别为4861mm/1865mm/1489mm，轴距达到2841mm，前后排乘客均可轻松享受到宽敞无压的头部空间和腿部空间。此外，其顶配车型采用的可调节式电动尾门（带虚拟踏板开启）更是极具科技感和实用性，这也是电动尾门在上海大众汽车车型上的首次运用。