西凤酒:在传承与变革中勇毅前行

关中地区是我国最早文明起源的地方之一,有着深厚的文化底蕴和悠久的历史,该地区起源的华夏文明延续至今。西凤酒作为关中地区孕育出的酒文化结晶,传至中国的大江南北。

西凤酒是我国最古老的历史 名酒之一,它始于殷商,盛于唐 宋,距今已有三千多年的历史。 1952年,西凤酒在全国第一届评 酒大会中荣获"中国四大名酒"的 殊荣。1992年,中国白酒正式确 立了一大独立香型——凤香型, 自此,西凤酒成为中国凤香型白 酒的典型代表。

纵观西凤酒近年来的发展历

程,经过企业大刀阔斧式改革,创新市场营销、持续提升品质,梳理产品架构、优化经销商队伍,在白酒行业消费升级的浪潮中跟进,形成了高、中、低清晰的产品矩阵,迅速在全国范围内进行产品宣传和渠道扩张,销售规模每年提升20%以上,正在向白酒行业第一梯队发起冲锋。

作为新中国"凤香型"白酒国家标准的制定者之一,西凤酒经过千年时光的沉淀和现代工艺技术的不断升级,已逐步形成非遗传承、古法酿造、酒海秘藏的工艺特点,在中国白酒品类中占据了举足轻重的地位。

传承千年的酒文化

"白酒文化"是一种包容性很强的文化,它阅尽人间万象,把人的气质折射得惟妙惟肖、出神人化,亦喜亦悲,亦雅亦俗……合而不同,兼容并蓄。白酒文化同出一脉,是中华文化的重要组成部分。

据《中国酒文化通典》记载:清朝后期,陕西商人利用清政府对川盐实行"计口授盐""招商承办"的政策机遇,纷纷进人川盐运销,陕商汇集茅台村贩盐,茅台村因大量陕西商人聚集而成镇。其间,陕西商人高绍棠、田荆荣与自贡富商李三畏合办的贩盐商号"协兴隆"总号就设在仁怀县,有字号70余家,分设于从仁怀到贵阳的沿途州县。

由于陕西商人来自西凤酒的 故乡,喜好饮酒,一位陕西商人在 凤翔柳林铺聘请一田姓酒师,携带 西凤酒的配方和工艺技术来到了 茅台镇,用优质冬小麦作麯,糯高 粱酿造,配以赤水河水,经九次勾 调,酿造出佳酿。当时,在茅台镇 一度形成"蜀盐走贵州,秦商聚茅 台"的盛况。成书于道光二十年 (1840)的《仁怀直隶厅志·风俗》对 此事也有较为详尽的记述:各省侨 寓人民,江右(江西)楚蜀最多,三 秦(陕西)及闽(福建)人贸迁于是 者,亦所在有之,皆称"客户"。《仁 怀直隶厅志·请改直隶同知本末》 中记载:川楚粤游民来到赤水河沿 岸主要是"烧窑种栽",陕西商人到 赤水河流域主要是做酒生意。

"西凤酒作为凤香型白酒的典型代表,历史悠久、文化深厚。近几年,我们深度挖掘西凤酒历史文化、工艺文化、地域文化,通过挖掘历史名人、史实典故,不断延伸品牌文化和产品文化的深度和广度。通过开展'名师带徒'和'大师评选'活动,注重培养技能传承人。通过编制中国名酒丛书《西凤酒志》,将国家非物质文化遗产的西凤酒酿造技艺流芳百世,传承后代。"西凤酒方面如是说。

目前,陕西省是凤香型白酒唯一的优势产区,宝鸡市则是凤香型白酒的最大产地。随着西凤酒快速发展,宝鸡市正在全力打造凤香特色产区。今年年初,宝鸡市还提

出,到"十四五"规划末要建成全国一流白酒产业集群,让白酒产业成为宝鸡市五大千亿产业集群之一,把白酒打造成为宝鸡市经济增长的新引擎。

我国白酒主要产区分布于四川盆地、黄河故道、贵州高原、渭河汾河平原以及东北的松辽平原。西风酒的产地陕西省宝鸡市凤翔区柳林镇处在东经107°、北纬34°左右,位于凤翔区北山前洪积扇裙部位,海拔约830米,黄土覆盖层厚度百余米,土质属黄绵土类中的塿土,适宜于做发酵池和农作物的生长,柳林镇境内河道属黄河流域渭河水系,独特的产区、微生物、水土环境为西凤酒酿造提供了天然优势,也成就了西凤酒"醇香典雅、甘润挺爽、诸味谐调、尾净悠长""酸甜苦辣香五味俱全"的典型风格。

近年来,西凤酒参加了第17届中国一东盟博览会等重要国际会议,并连续多年深度参与"一带一路推介会""一带一路品牌万里行"等活动,携带民族品牌、国货精品西凤酒走遍俄罗斯、德国、意大利、法国、英国等陆上丝绸之路与海上丝绸之路重要沿线国家,将西凤故事、中国白酒故事讲得更加生动、更加温暖、更加精彩。9月29日,西凤酒亮相第六届国际展望大会,红西凤酒作为首席合作伙伴暨官方首席指定用酒,被印尼总统博物馆和巴厘岛博物馆永久珍藏,彰显了民族品牌的独特魅力。

在名酒复兴的道路上,西凤酒 从未停步。近年来,西凤酒不断思 考如何创新产品策略,挖掘品牌文 化,迈向一流名酒行列。

2022年8月25日,陕西西凤酒 文旅产业发展公司盛大揭牌,业界 将其视为西凤品牌打造白酒文化高 地,推动文旅融合发展的标志性事 件。西凤酒积极探索"白酒生产+文 旅产业"新商业模式,建立兼具传统 与现代生机的文化表达新体系。在 西凤酒文化馆基础上,施工建设西 凤酒老街、西凤酒博物馆、万吨酒海 库,再现从古至今酿酒技艺演进过 程,让消费者能更直接感受西凤品 牌,体验西凤文化。



走向全国化的红西凤

在老一辈陕西人心目中,"西凤老绿瓶"是他们不可或缺的白酒,"西凤老绿瓶"因价格平民,口感香醇,成为了老一辈难以抹去的记忆。但时过境迁,在新生代的白酒消费群体中,"红西凤"成为了西凤酒的代表,而这一切都要从西凤酒的高端化说起。

2019年,西凤酒推出全新的高端品牌红西凤。早在红西凤上市之初,西凤酒聚焦红西凤核心价值,提出了"高端化、全国化"的市场发展目标。

对于西凤酒强化和进军高端 白酒市场的决心和举措,彼时行业 内给予了充分肯定,但对于高端白 酒市场,西凤酒是否能够撬开市场 大门,红西凤交出了亮丽的成绩 单,受到市场关注和欢迎,销量大 幅增长,表明了自身在高端市场的 建树。2020年~2025年,红西凤在 陕西市场,将逐步实现1个亿、3个 亿、10个亿的销售体量。

对于红西凤的成功,西凤酒方面表示,自红西凤上市以来,公司方面就将红西凤作为公司的核心战略产品。在2020年红西凤上市一周年之际,红西凤运营团队单独分离,成立陕西分公司红西凤事业部,既表明了红西凤对于西凤酒的

重要性,也透露出西凤酒高端化的决心和信心。

同时,加强红西凤品牌推广和 全方位布局,通过与知名媒体合 作,结合圈层营销、跨界营销等多 种方式,全力塑造红西凤高端品牌 形象,使红西凤的高端品牌形象和 价值认知稳步提升。

2021年在红西凤上市两周年之际,西凤酒推出超高端战略产品五星红西凤,在升级品质、荣耀问世后,年限产4万瓶,达到了一瓶难求的地步,构建起了红西凤的全新矩阵,开启西凤酒在超高端市场又一增长曲线。2022年红西凤战略研讨会上,西凤酒确立了四大重点工作:一是调供给,稳定产品价格体系;二是拓终端,增加产品销售面;三是强团购,扩大产品消费盘;四是堵漏点,补平产品市场短板。

与此同时,红西凤还将持续推动终端联盟建设,以凤香盛宴、红西凤品鉴包厢等活动强化红西凤高端品牌认知。自红西凤上市以来,在全国多地开展了落地活动及品鉴会,展示了西凤高端产品配套的优质服务,同时也让全国各地的经销商和消费者从视觉、听觉、味觉等多个维度感知、接受红西凤的

品牌表达。近百场"红动中国"系列活动火热上演,焕新市场对红西凤品牌价值认知与认同。

白酒高端市场不断扩容,酒企不断提升产品结构、拉升价格带,500~1000元和1000元以上的白酒价格带,已成为全国性龙头酒企及区域白酒品牌的必争之地。针对白酒市场消费的不断升级,和中高端的市场现状,西凤酒以腰部珍藏西凤酒、高端中国红红西凤、五星红西凤多点发力,"增商家、建终端、扩人群、升品牌"实现稳步增长。

"2022年,西凤酒贯彻'高端化、全国化'的战略要求,以'抓机遇、调结构、稳提升、扩势能'为发展总基调,围绕'1134'工程,奏响回归一流集结号。"陕西西凤酒股份有限公司副总经理、营销管理公司总经理周艳花公开表示。

据西凤酒方面透露,目前红西凤系列已经成为西凤酒主销的核心大单品,同时,53度珍藏版、酒海陈藏西凤酒等次高端和中端产品也是公司的热销产品。今年以来,白酒行业头部企业在中高端酒领域的竞争进一步加剧,对于这一价格带的竞争格局,西凤酒建立起了清晰的产品体系,包括红西凤系列;53度珍藏版西凤酒系列;六年

十五年西凤酒、华山论剑、国花瓷系列;七彩西凤、酒海陈藏、老绿瓶系列等。同时,西凤酒对各系列产品进行品质升级,在此基础上,诞生了五星红西凤和红盖老绿瓶。在2022届"青酌奖"评选中,52度老绿瓶西凤酒(红盖老绿瓶)代表凤香品类成功摘得"青酌奖"荣誉。

西凤酒坚持凤香自信、文化自信、发展自信和道路自信,不断提品质、拓品牌、优管理、扩市场。一直以来,西凤酒以"行业领跑、国际一流"为目标,坚守"诚信立企、质量至上、坚守工艺、只卖陈酿",以品质赢得未来。在"高端化、全国化"发展战略下,西凤酒大幅缩减产品条码,建立清晰产品矩阵,对红西凤、旗帜西凤、老绿瓶西凤酒等产品进行了品质全新升级,实施"三品联动"战略,助推西凤酒全国化发展新征程。

白酒行业人士指出,西凤酒选择将红西凤作为战略产品,并取得了有目共睹的成绩,说明了西凤酒在产品的品质把控方面做到了厚积薄发,以高品质的产品获得了市场以及消费者的充分认可,在西凤酒品牌、品质、品类、文化优势不断提升的当下,西凤酒将成为陕酒走向全国的名片。

西凤的变革与前行

当前的陕西西凤酒股份有限公司前身是创建于1956年的国营陕西省西凤酒厂,1999年改制为陕西西凤酒股份有限公司。在经过2009年和2010年两次增资扩股后实现股权多元化。2010年前后西凤酒启动改制重组,进行了大刀阔斧改革,大举清理贴牌产品,推行瘦身策略,实行产品聚焦,并推动

全国化扩张。

西风酒方面表示,近年来,西风酒一直在优化内部管理,2019年营销公司一分为三,成立营销管理公司、品牌运营公司和电子商务公司,坚持"自营、品牌及电商"三轮驱动发展模式,打造样板市场,复刻成功经验,加速各类市场及渠道建设,保持根据地市场、核心市场

及重点市场的稳中有升,持续深耕细作潜力市场,与广大经销商一起共同开创西风发展新天地。同时,不断强化市场基础建设,持续深化消费者培育,加大营销队伍的招管培,以更加精细化、专业化、高效化的市场运作,取得了令人瞩目的销售成绩。

在厘清了自身的产品线、调整了经销商机构和组织网络之后,西凤酒迎来了自身的高速发展。截至2021年底,西凤自营产品在全国的经销商已经由改革之前的数百家,涨至2300多家,市场可控的终端网点数已突破39万家。

在2019年3月全国经销商、供应商大会上,西凤酒掌门人张正发布了"回归一流名酒序列"作战计划,2022年是实施"十四五"规划的关键之年,以近五年的营收增速看,回归一流名酒序列目标指日可待,正在进入白酒阵营的第一梯队。

11月10日,由中国酒类流通协会主办的第十四届"华樽杯"酒类品牌价值颁奖盛典,在贵州省贵阳市举行。"华樽杯"颁奖典礼现场的数据显示,作为西凤酒的核心战略大单品的成长尤为突出:红西凤荣获2022年度"华樽杯"最受欢迎凤香型白酒品牌,2022年度品牌价值高达1228.78亿元;从首届"华樽杯"的69.23亿元到如今的2120.11亿元,14年间,西凤品牌价值增长31倍。

优质基酒的产能和储能是名

酒发展的支撑和未来。西凤酒透露,未来将进一步提升优质基酒的产能和储能建设。西凤酒已突破发展瓶颈,建成了其史上最大的"333"优质基酒提升工程。项目从开始到建成,从破土到落地,仅用时1年零8个月,创造了令业界瞩目的"西凤速度",新增3万吨优质大曲、3万吨优质基酒、3万吨优质大曲、3万吨优质基酒、3万吨储酒能力,同时也创造了西凤人品质提升的加速度。目前,西凤酒正在内抓管理、外拓市场,强化品牌、提升品质,加速推进10万吨基酒扩建项目。

近年来,西凤酒方面高度重视 科技创新工作,先后完成了国家 CMA认证、CNAS认证,率先在中 国白酒行业采用同位素质谱仪进 行酒质、成分分析和基酒年份测 定。同时,依托陕西省博士后创新 基地、中国酒业协会、中国农业科 学院作物科学研究所、国内多所高 校,成立了中国酿酒原料及品质安 全研究院;与中国工程院院士朱蓓 薇及11所高校科研团队建立战略 合作关系,推动了西凤酒科技竞争 力和技术创新力再上新台阶。

2022年,是西凤酒荣获首届中国名酒70周年,也是其实现"回归一流名酒序列"目标的关键之年。在特殊时期的大考下,西凤酒实现了自我突破。通过持续不断地打基础、控终端、稳价格、拓市场,促进了西凤酒市场快速增长,也让广大消费者看到了"老名酒的时代回归"所爆发出的强劲动力。

