

## 十里香，铺成一片海

文 / 战芳

如果可以，我会将酒铺成一片海  
十里香也好，泊酒也罢  
总之，让心随着海洋的波涛  
化做66°的品相，浓香刚刚好  
用嘴一吸，那风儿就轻拂着落入杯中  
再喉舌一紧，一条河流的穿越

让胃肠道饱满如海  
然后想起一段故事或一个人  
在杯酒推盏中不卑不亢地相遇着  
一个传奇就叫十里香  
把酒问苍天，临风下野的旷达

比醉更美的风景  
是在琼浆玉液里？还是爱与激情占久而久之，恰似酒的温柔  
十里香，景象一片丰收的谷地  
在酝酿过后，揭开神秘的面纱

## 做好营销基本面的四件事

**导读：**营销，我们从不陌生，它是企业经营的关键一环。我们，也无时无刻被营销所包围，那么什么是营销？营销基本层面是产品、渠道、消费者、广告。

无论营销如何创新，营销最基本的东西没有改变，对于顾客而言，最为关心的因素还是价格和产品本身，而能够影响顾客的基本要素依然是促销和广告，因此需要重新审视我们对于这些基本层面的努力是否做足了。

回到本质的思考是源于这20年来中国营销领域的浮躁和急功近利，一些企业不惜大量投入资源，更多的企业不断采用短期行为却希望获得长期的效果，还有企业不顾顾客的安危而采取令人痛心的行动……

这些现象的存在，表明人们并没有真正理解营销，所有的努力都不能够与营销的基本层面结合，其实无法解决问题的，原因是产品、渠道、消费者、广告。

## 产品本身而不是价格

产品的真正意义在于它是连接消费者和企业之间的载体，企业之所以能够进入市场中，是因为能够提供产品满足消费者的需求，所以不能够简单地把价格定位在产品的能力上，产品的能力还是要回到对于消费者关注价值的贡献中。

迈克尔·波特曾经比较亚洲跨国企业与全球跨国企业的区别，他认为亚洲的跨国企业比较关心钱从哪里来，到哪里赚；全球跨国企业比较注重产品从哪里来，产品到哪里去。

相对于中国来说，这个评价一针见血，在过去的30年，低价一直是中国产品核心优势的标识，在改革开放的前10年，中国企业和发达国家跨国企业竞争的时候，成本的比较优势，使得中国企业可以真正面向市场。

但是到了今天，消费需求的改变，环境的变化，跨国企业全球供应链的能力，使得产品需要能够独立发挥作用。

和他们说：「微波炉的面板太难看，上面写着蒸鱼、解冻、煮粥、煮饭分别多少分钟，能不能像手机一样，正面只有一个按键，特别漂亮。」设计师们就告诉我：「就是把自己当成消费者的，需要用微波炉的人，很多都不知道蒸鱼要多少分钟，不知道解冻多少分钟，你肯定是不是怎么用微波炉的人，因为你经常自己做饭。」

所以，理解产品要回到产品本身，而不是价格本身。如何让产品具有顾客的认同，如何在细分市场上与顾客互动，如何呈现顾客的价值等，这些都是都要求产品需要理解消费者，并能够真正地代表消费者。

**企业与渠道的结合能力至关重要**

渠道代表着一个企业营销宽度，以及这个企业有效覆盖的面积。当发现渠道变得更为集中，并与终端结合在一起的时候，企业跟渠道本身结合起来就显得更为重要了。

如果要理解消费者就必须回到市场，因为市场是一个载体，承载着消费者的期望，而不是行业的规则。

所有没有和我们发生关联的人将要和我们发生关联，这就是在做营销。

我们的错误在于：

- 1) 把竞争对手的变化误解为市场变化；
- 2) 把营销创新误解为市场的变化。

我们很多企业的营销人员并不是了解顾客，是了解同行，市场研究其实更是自行研究，结果同行之间花费大量的资源进行恶性竞争，而顾客真正关心的东西没有涉及，投入恶性竞争的结果就是三败俱伤。

一个企业的营销如果不能深刻而独到的理解消费者，那么可以预见这个企业是没有办法真正进入市场。

广告的效果必须是有效的覆盖

广告具有的真实的能力到底在哪里？这个问题需要营销人认真思考和寻找答案。

广告的影响力以及成本的消耗大家有目共睹，借助于广告而获得成功的案例也比比皆是。

但更多的案例是投放巨额的广告费，却得不到任何回报，甚至因为过度广告而陷入破产边缘，究其原因是没有真正有效的使用广告。

广告的核心价值是为顾客的

认同并产生购买的意愿，很多企业的广告并没有从这个核心价值出发，而是从企业自己的价值出发。真正好的企业广告一定是和顾客站在一起，知道顾客需要什么，了解到顾客在什么样的环境中生活。

有人问我今天做广告是不是可以减少或者调整，在这里也有两个变化要注意：

深刻的独特的理解顾客

营销整体的驱动是来源于顾客需求的驱动，想要获得顾客需求驱动，就取决于你对于顾客的理解。

有时候我比较担心企业自认为自己代表消费者，举我自己的例子，有一次参加一个微波炉产品团队的设计讨论。

和他们说：「微波炉的面板太难看，上面写着蒸鱼、解冻、煮粥、煮饭分别多少分钟，能不能像手机一样，正面只有一个按键，特别漂亮。」

设计师们就告诉我：「就是把自己当成消费者的，需要用微波炉的人，很多都不知道蒸鱼要多少分钟，不知道解冻多少分钟，你肯定是不是怎么用微波炉的人，因为你经常自己做饭。」

十里香

好书荐读

**《谎言守护人》**  
作者：埃马努埃尔·拉格拉梅

内容简介：有轨电车首次在布拉格市郊开动，马戏团的公主飘浮在半空，第三帝国中心的舞台熠熠生辉，对男孩莫舍来说，这一切都是魔术的幻影。他被魔幻中蕴含的神奇深深吸引，追随舞台上公主，开始在欧洲大陆上横冲直撞。新世纪的大洋彼岸，男扮女马克斯试图寻找咒语，让父母再度相爱，意外发现自己的家族中埋藏着巨大的秘密。他们的命运交缠于一次荒唐的邂逅，一段毁境现实的谎言，一个关于生命的奇迹……

**《那些重要的科学新发现》**  
作者：约翰·布罗伊曼

内容简介：每年一度的网站“Edge”，每年一次，让全球众多伟大的头脑在同一张张大网，共同探索关乎人类命运的同一个大问题，开启一场智者的探险，一次思想的旅行！你认为当前重要的科学发现是什么？在本引入人性的书中，Edge创始人约翰·布罗伊曼携手哲学家与心理学家史蒂芬·平仄、天文学物理学家李·斯莫林、宇宙学家尼古拉斯·克莱斯基斯、教育学家霍华德·加德纳、未来学家凯文·凯利、基因编辑先驱山丘丘奇，以及艺术家、发明家、企业家等多个领域的186位思想家，给你带来一场拓展思维的大思索。

**《2020酒香》**  
作者：李英华/吴英/杜静怡

内容简介：本书由李英华、吴英、杜静怡三位女士执笔，通过大量的文字、图片、图表、数据，全面展示了2020年白酒行业的发展情况，分析了行业现状、趋势、挑战及应对策略，深入探讨了白酒行业面临的机遇与挑战，为行业提供了宝贵的参考价值。

**《100种香型酒》**  
作者：王英华/吴英/杜静怡

内容简介：本书由李英华、吴英、杜静怡三位女士执笔，通过大量的文字、图片、图表、数据，全面展示了2020年白酒行业的发展情况，分析了行业现状、趋势、挑战及应对策略，深入探讨了白酒行业面临的机遇与挑战，为行业提供了宝贵的参考价值。

**《美加威旗》**  
作者：王英华/吴英/杜静怡

内容简介：本书由李英华、吴英、杜静怡三位女士执笔，通过大量的文字、图片、图表、数据，全面展示了2020年白酒行业的发展情况，分析了行业现状、趋势、挑战及应对策略，深入探讨了白酒行业面临的机遇与挑战，为行业提供了宝贵的参考价值。

**《十里香销售事业部第3届S100培训圆满结束》**

2021年11月18日十里香销售事业部综合科组开展了第35期S100培训，来自沧州地区各办事处的23名潜力业务人员。

在两天的时间里进行了相关业务的学习，进一步丰富了销售知识，提升了营销技能。

第一天的培训在“雨点变奏曲”的游戏中缓缓拉开帷幕，培训组长王媛媛首先布了培训规则及考核制度，在她的带领下，大家慢慢放松下来，逐渐进入培训氛围。

之后，综合科杨桂英科长进行开训讲话，对各位学员们深切寄语，希望他们能够“胸怀梦想，阳光心态，付出行动，执着坚持”。

希望，希望他们能够“胸怀梦想，阳光心态，付出行动，执着坚持”。培训开始前，全部学员被分为五个小组，并分别选拔出组长、班长，负责团队的领导及活动的整体协调。培训伊始，通过一系列的破冰活动，学员们的热情逐渐被带动起来，彼此之间也变得更加强烈，确立了初步的团队关系和信任。第一天培训课程以《业务基础知识与基本技能》、《终端客情

十里香

好书荐读

企业文化

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

为企业创造机会

企业价值观

诚信 包容 共赢 回报

——祁建发

shixiang\_gufen

十里香酒微信公众账号

2021年第10期(总369期)

十里香 股份公司办公室主办

内部资料 免费交流

十里香

# 修一颗“匠心”做一个“匠人”

美丽三井人：记十里香勾储车间勾调组组长张勇

什么是匠心？这是一个属于时代的提问。也许是延续传统文化精神、传承古法技艺，是岁月沉淀的积累；也许是一辈子干好一件事的认真与执着，是因热爱而执着的坚守。传承老一辈精神，传声还要身教，身教大于言传。十里香勾调车间组组长张勇就是这样理解匠心的。



自2004年入职十里香勾调车间，张勇不断追求进步、主动学艺。目前经张勇勾调的酒已远超10万吨。他用17年的时光，完成了从一个高中毕业生到“河北省第七届白酒评酒委员”、“国家二级品酒师”、“国家高级勾调师”获得者的华丽转变，并连续多年被评为“十里香”优秀员工。谈起工人的荣誉感，张勇自豪地说道：“最累、最累的活儿从来都是领导冲在最前面！”他说道，2004年车间还没有配备管道输送酒水，厂内洒水的运输都是员工用车来拉运。张勇回忆道：“赶上酷暑车间温度可达40℃以上，那时我开会也没有带过酒，但印象最深的是当时的车间领导送酒的场景，领导总是带头冲在一线，酷暑时节哪怕汗如雨下，从不间断。”张勇深知，从车间领导到普通员工，再到车间领头人都是在最前线拼搏，我年纪轻轻又有什么理由懈怠呢？

多年来，他积极学习专业技能，一方面通过自身努力考取职业证书，另一方面主动外出参加学习，到其他酒企、借鉴车间先进操作理念，学习设备操作知识。与此同时，每年车间引进新技术，他第一时间去学习，操作使用，使车间同事普遍掌握操作流程和操作技巧，手把手为车间同事传授经验。张勇一直认为，“一花独放不是春，百花齐放春满园”。一段时期，车间里上上下下整个团队的优秀，所以在工作的过程中，他总是竭尽全力，毫无保留。当年的徒弟，如今的师傅，传帮带薪火相传，“工匠精神”在张勇身上得到了充分体现。

在十里香建厂75周年之际，回忆往事，历历在目，今天就讲我和十里香的故事。

1996年是我与十里香故事的开始，我叫李洪祥，来十里香已经25个年头了，十里香对于生长在怕头的我一点头也不陌生，记得小时候每次路过十里香酒厂，洒香都会令我心潮澎湃，那时就想那里的大酒厂，我可以来这里工作，是多么光宗的一件事啊。退伍后，一次偶然的机会来到了三井公司应聘，正式加入了我们三井大家庭。从最开始的装瓶车间，到制曲车间，厂内酒车间，直到2008年我进入到十里香销售事业部，至今已经25年，把最美好的青春留在十里香，所以如何能让顾客选择我们产品，那么如何能让顾客选择十里香。

那时候十里香是国营的，吃饭是要用票买票，最具有时代标志的是它的那个喇叭和一进厂区门挂出的横幅，上面写着：“今天不努力工作，明天努力找工作”！让我记忆犹新。那时的酒厂面临亏损，濒临倒闭，直到祁总上任领航，十里香不断地创新改革，发生了翻天覆地的改变，从旧厂房到今天智能化车间，一幢幢酒库酒罐拔地而起。

在接下来的几年，产品多元化发展最快的几年，产品从多元化改成聚焦几款产品，产品的更新迭代，给十里香带来了春天。十里香在沧州地区连续12年排名第一，这是十里香的骄傲，也是十里香的人自豪，发生了翻天覆地的变化，自己也得到了升华，没有十里香的优良作风，不怕苦不怕累，勇于挑战自己，哪里需要哪里搬，不断地坚持，不断地提升自己，作为一名老同志，做好传统企业的传声，以自己为榜样，发挥自己的长处带动新同志。十里香就像个大熔炉，它改变了我，让我沉足而出的自己。

李洪祥



坚持问题导向，一线工人也能解决生产难题

这样做的。那段时间他们顶着巨大的生产压力，为了解决这一难题，他经常整宿宿睡不着觉，甚至走路、吃饭时还反复在脑子里头筹、推敲、琢磨。

2012年，十里香在沧州市场销量节节攀升，销量的迅速增长伴随着问题是勾调设备落后，满足不了市场需求。届时，勾调车间遇到了一大难题，由于产能增加，原有的洒水过滤设备效果却逐渐减弱，在这期间酒糟分产品在气温过高的环境中偶尔会生成轻微酒现象，虽然这是纯粮酒的特质，同时也会埋藏着巨大的秘密。

他们的命运交织于一荒凉的邂逅，一段段离别的谎言，一个关于生命的奇迹……

《那些最重要的科学发展发现》  
作者：约翰·布罗克曼

“世界上聪明的网站”Edge，每年一次，让全球众多伟大的头脑坐在同一张桌子旁，共同回答关乎人类命运的同一个大问题，开启一场智识的探险，一次思想的旅行！

《习近平新时代中国特色社会主义思想学习纲要》  
作者：刘真妍

张勇说，他们在保障生产的同时，在领导组织下反复试验，调整过滤设备的过滤介质，2012年一年的时间内就试验了六种过滤介质，将生产效率提高到了95%以上。从此张勇深爱触动，从此沉下身，静下心，一头扎进酒水勾调工作中。

多年来，他积极学习专业技能，一方面通过自身努力考取职业证书，另一方面主动外出参加学习，到其他酒企、借鉴车间先进操作理念，学习设备操作知识。与此同时，每年车间引进新技术，他第一时间去学习，操作使用，使车间同事普遍掌握操作流程和操作技巧，手把手为车间同事传授经验。张勇一直认为，“一花独放不是春，百花齐放春满园”。一段时期，车间里上上下下整个团队的优秀，所以在工作的过程中，他总是竭尽全力，毫无保留。当年的徒弟，如今的师傅，传帮带薪火相传，“工匠精神”在张勇身上得到了充分体现。

在十里香建厂75周年之际，回忆往事，历历在目，今天就讲我和十里香的故事。

2021年9月19日，对于全体十里香人来说，是激动的一天，我们共同迎来了十里香75周年的生日，我们用庄严的祭祀仪式，隆重的庆典表达着对十里香的敬意与祝福。作为一名销售人员，我们所做的就是制造、包装、销售十里香的最后一环，在市场经济时代，洒香依旧醉人深，我们需要做的是让顾客了解我们的产品、购买我们的产品、长期购买我们的产品并且成为我们产品的推广者，那么如何能让顾客选择我们产品，那么如何能让顾客选择十里香。

那时的十里香是国营的，吃饭是要用票买票，最具有时代标志的是它的那个喇叭和一进厂区门挂出的横幅，上面写着：“今天不努力工作，明天努力找工作”！让我记忆犹新。那时的酒厂面临亏损，濒临倒闭，直到祁总上任领航，十里香不断地创新改革，发生了翻天覆地的改变，从旧厂房到今天智能化车间，一幢幢酒库酒罐拔地而起。

在接下来的几年，产品多元化发展最快的几年，产品从多元化改成聚焦几款产品，产品的更新迭代，给十里香带来了春天。十里香在沧州地区连续12年排名第一，这是十里香的骄傲，也是十里香的人自豪，发生了翻天覆地的变化，自己也得到了升华，没有十里香的优良作风，不怕苦不怕累，勇于挑战自己，哪里需要哪里搬，不断地坚持，不断地提升自己，作为一名老同志，做好传统企业的传声，以自己为榜样，发挥自己的长处带动新同志。十里香就像个大熔炉，它改变了我，让我沉足而出的自己。

李洪祥

## 我和十里香的故事

《谎言守护人》  
作者：埃马努埃尔·伯格曼

内容简介  
有轨电车首次在布拉格街头启动，马戏团的公主高浮在半空，第三帝国中心的舞台熠熠生辉。对男孩来说，这一切都是魔术的幻影。他被魔术中蕴含的神奇秘密吸引，追随舞台上的公主，开始在欧洲大陆上辗转飘零。

新世纪的大洋彼岸，男孩马克斯试图寻找咒语，让父母再度相信，他觉得工作枯燥又苦闷。但当他踏上旅程时，抬起头看到常带他来工作的师傅沉没在工作中，又快乐的忙碌着，看到车间领们都在带头往前冲，“最忙、最累的活儿从来都是领导冲在最前面！”他说道。2004年车间还没有配备管道输送酒水，厂内洒水的运输都是员工用车来拉运。张勇回忆道：“那时我开会也没有带过酒，但印象最深的是当时的车间领导送酒的场景，领导总是带头人先走，紧接着车间领导们都在最前线拼搏，我年纪轻轻又有什么理由懈怠呢？”

张勇深爱触动，从此沉下身，静下心，一头扎进酒水勾调工作中。多年来，他积极学习专业技能，一方面通过自身努力考取职业证书，另一方面主动外出参加学习，到其他酒企、借鉴车间先进操作理念，学习设备操作知识。与此同时，每年车间引进新技术，他第一时间去学习，操作使用，使车间同事普遍掌握操作流程和操作技巧，手把手为车间同事传授经验。张勇一直认为，“一花独放不是春，百花齐放春满园”。一段时期，车间里上上下下整个团队的优秀，所以在工作的过程中，他总是竭尽全力，毫无保留。当年的徒弟，如今的师傅，传帮带薪火相传，“工匠精神”在张勇身上得到了充分体现。

《那些最重要的科学发展发现》  
作者：约翰·布罗克曼

“世界上聪明的网站”Edge，每年一次，让全球众多伟大的头脑坐在同一张桌子旁，共同回答关乎人类命运的同一个大问题，开启一场智识的探险，一次思想的旅行！

《习近平新时代中国特色社会主义思想学习纲要》  
作者：刘真妍

张勇说，他们在保障生产的同时，在领导组织下反复试验，调整过滤设备的过滤介质，2012年一年的时间内就试验了六种过滤介质，将生产效率提高到了95%以上。从此张勇深爱触动，从此沉下身，静下心，一头扎进酒水勾调工作中。

多年来，他积极学习专业技能，一方面通过自身努力考取职业证书，另一方面主动外出参加学习，到其他酒企、借鉴车间先进操作理念，学习设备操作知识。与此同时，每年车间引进新技术，他第一时间去学习，操作使用，使车间同事普遍掌握操作流程和操作技巧，手把手为车间同事传授经验。张勇一直认为，“一花独放不是春，百花齐放春满园”。一段时期，车间里上上下下整个团队的优秀，所以在工作的过程中，他总是竭尽全力，毫无保留。当年的徒弟，如今的师傅，传帮带薪火相传，“工匠精神”在张勇身上得到了充分体现。

《那些最重要的科学发展发现》  
作者：约翰·布罗克曼

“世界上聪明的网站”Edge，每年一次，让全球众多伟大的头脑坐在同一张桌子旁，共同回答关乎人类命运的同一个大问题，开启一场智识的探险，一次思想的旅行！

《习近平新时代中国特色社会主义思想学习纲要》  
作者：刘真妍

张勇说，他们在保障生产的同时，在领导组织下反复试验，调整过滤设备的过滤介质，2012年一年的时间内就试验了六种过滤介质，将生产效率提高到了95%以上。从此张勇深爱触动，从此沉下身，静下心，一头扎进酒水勾调工作中。

多年来，他积极学习专业技能，一方面通过自身努力考取职业证书，另一方面主动外出参加学习，到其他酒企、借鉴车间先进操作理念，学习设备操作知识。与此同时，每年车间引进新技术，他第一时间去学习，操作使用，使车间同事普遍掌握操作流程和操作技巧，手把手为车间同事传授经验。张勇一直认为，“一花独放不是春，百花齐放春满园”。一段时期，车间里上上下下整个