

做啤酒新世界的领导者

——“成大势,战高端”2021雪花渠道伙伴大会圆满举行



“成大势,战高端”2021雪花渠道伙伴大会

12月7日,“成大势,战高端”2021雪花渠道伙伴大会在杭州国际博览中心圆满举行。在“决战高端,质量发展”企业战略即将进入决胜年之际,华润雪花啤酒借助本届大会,再次发出将继续深度赋能渠道伙伴、发展具有雪花特色大客户,携手广大伙伴共筑未来的最强音。

华润雪花啤酒(中国)有限公司董事长兼总经理侯孝海、营销中心总经理宋占民、国际品牌部总监韦京汉、渠道发展部总监王伟健及各区域领导等,与来自全国的渠道伙伴代表汇聚一堂,共同参与了本届盛会。中国酒业协会秘书长兼啤酒分会理事长何勇、喜力®中国总裁 Richard Weissend 则以远程视频方式“空降”大会现场。

在啤酒高质量大繁荣时代,携手大客户一起做啤酒新世界的领导者

华润雪花啤酒(中国)有限公司董事长兼总经理侯孝海首先发表了“做啤酒新世界的领导者”主题演讲。他表示,当前正处于“百年大变局”,而中国的崛起、大国的崛起,是新时代最重要的特征,是百年历史中最大的变局。在大的背景之下,啤酒产业的逻辑也随之发生重大转变,啤酒已经从“旧世界”走到了“新世界”。

侯孝海表示,在整个国家都在走向质量发展新时代的当下,品牌时代、消费者主体时代成为主宰,唯有具备质量增长、走向高端化、建立啤酒新世界企业竞争能力、打造新世界的管理团队以及要做世界一流的啤酒企业这五大要素,才能在啤酒的新世界成为真正的领导者。

侯孝海在会上提到,中国啤酒企业已进入高质量大繁荣的时代,以“八个繁荣”为主要特征:第一,高品质时代。生产装备、技术工艺、产品质量等,达到国际水平。第二,高水平生产时代。拥有一流装备、现代化物流、进行数字化工厂探索等。第三,高收益时代。收入、利润、ROE、企业市值等进入高增长轨道。第四,好品牌时代。中国品牌和际品牌纷呈,大品牌、大单品涌现,品牌价值增厚。第五,高端化时代。价格梯度逐级上升,品类价值回归,顶部价格破窗。第六,多元化时代。在积极做大主业的情况下向白酒、苏打酒、饮料酒类扩展。第七, TOP 5 领军时代。TOP 5 占有率达92%,集中度高,行业格局稳定。第八,命运共同体时代。即产业实现共荣、共创、共享,各方共同维护行业秩序,维护产业发展,致力于社会价值的实现。

侯孝海表示,在大变局之中,大客户扮演了重要角色。近年来,大客户总量不断提升,已逐渐成为雪花高端决战的核心力量。“大客户是我们啤酒新世界的创造者、贡献者、见证者,华润雪花啤酒愿意与全国的客户、全国的渠道伙伴一起努力、一起奋斗、一起成长、一起强大,一起在中国啤酒高质量大繁荣时代做啤酒新世界的领导者!”

嘉宾云集共探产业大势,伙伴并肩共筑巅峰胜势

中国酒业协会秘书长兼啤酒分会理事长何勇在随后的远程分享中指出,2021年是啤酒业高端化的元年,预测今年啤酒的总产量是3530万千升,同比增长3.5%。

“在高端化下,啤酒消费场景逐渐由‘悦人’向‘悦己’过渡。产品需要有合适的表达方式才能和时代接轨,才能和消费并齐。”何勇表示。

而后,喜力®中国总裁 Richard Weissend 也以远程视频的方式分享了喜力®全球战略。他表示,喜力®是世界上久负盛名的体育平台赞助商,优质啤酒品牌叠加优质体育平台,产生了辐射全球的影响力。

Richard Weissend 透露,2022年喜力®将推出与中国本土消费者更为贴合的新全球营销资产和物料,计划将如

“大耳杯之旅”等特色体验活动扩展到中国更多城市。

当天著名足球解说员、主持人黄健翔也来到了会场,并同国际品牌部总监韦京汉展开了一场对话。喜力®啤酒自1994年开始赞助欧冠,高端足球赛事的冠军精神同喜力®追求卓越品质的理念不谋而合。两人在现场相约,2022年将继续与喜力®同场,与广大球迷及消费者同频。

在演讲环节最后,营销中心总经理宋占民、渠道发展部总监王伟健介绍了自2020年雪花渠道伙伴大会首次开启之后,雪花在高端渠道运营、高端组织优化及对大客户赋能层面取得的成果,并分享了明年将要打的几场“大仗”。

2022年,华润雪花啤酒将继续创新引领强大的品类和产品组合,对大客户的赋能会更快深入一线,在雪花高端化道路上共同携手,砥砺前行,制胜未来。

“聚势之城”尽显品牌魅力,盛势同行汇聚四方能量

在主场演讲环节结束后,聚势之门缓缓打开,与会嘉宾们穿越时光隧道,向充满未来感的“聚势之城”汇集,包括醴、勇闯天涯 SuperX、马尔斯绿在内的中国品牌及喜力®、苏尔、红爵在内的国际品牌的展区惊艳亮相。

在复古的老雪餐馆,霓虹闪烁,干一杯经典老雪,一起重返曾经的流金岁月;在匠心年夜饭的欢聚中,感受满满新年氛围;以脸谱系列啤酒,搭配中国精致糕点,开启一场充满东方风情的味蕾享受之旅;在“醴”的文化展区,共饮超高端啤酒品类,礼以醴成,致敬流淌千年的中国酿酒文化;而在酷炫的黑狮白啤营地酒吧,则能享受专属年轻人的自由不羁与焕新生活……除此之外,马尔斯绿潮玩馆、红爵欧式小酒馆等也均被“搬”到了“聚势之城”。嘉宾们徜徉其间,频频驻足打卡,通过沉浸式的体验尽情享受华润雪花啤酒品牌矩阵的个性化魅力。

回顾成果表彰优秀伙伴,紧握大势共赢高端未来

12月7日当晚,星光闪耀,2021雪花渠道伙伴大会举办了盛大的颁奖晚宴,评选并现场颁发了年度杰出渠道伙伴、年度最佳创新伙伴、年度最佳战略伙伴、年度TOP 10渠道伙伴等多个重磅奖项,对一年来的优秀渠道伙伴予以表彰,展现出华润雪花啤酒将继续携手广大渠道伙伴,同心协力共赢高端未来的决心。

善谋者谋势,势成则事成。在“3+3+3”战略进入决战之时,华润雪花啤酒将继续依托“雪花特色大客户”这一高端化“尖刀兵”,持续强化决胜高端的核心竞争力,在中国啤酒的高质量大繁荣时代,与广大渠道伙伴共赢共创,双向赋能,携手问鼎。紧紧把握时代与行业的大势,共同朝向“啤酒新世界的领导者”的目标不断迈进!



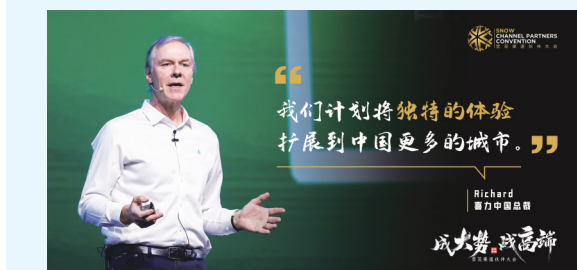
“聚势之城”中的各品牌特色展区



华润雪花啤酒(中国)有限公司董事长兼总经理侯孝海



中国酒业协会秘书长兼啤酒分会理事长何勇



喜力®中国总裁 Richard Weissend



著名足球解说员、主持人黄健翔与华润雪花啤酒国际品牌部总监韦京汉展开对话



华润雪花啤酒营销中心总经理宋占民



华润雪花啤酒渠道发展部总监王伟健



大会现场颁发多个重磅奖项