

# 遵义白酒企业以“双线”策略迎接市场暖流

记者 庞飞

入冬以来,位于播州区枫香镇的贵州枫榕窖酒业有限公司包装车间热度大增。传输带平稳运行,一瓶瓶白酒依次完成灌装、贴标、装箱。

车间主管汪环穿梭在生产线旁,目光紧盯着节奏:“中秋节那段时间开始,市场明显回暖,现在我们每天的包装量稳定在5000件左右,其中‘运势如虹2018’这款单品每天要走1500件。”

包装线上的忙碌,是遵义白酒产业迎接年底传统销售旺季的一个生动切面。随着消费市场持续复苏,以“枫榕窖”为代表的一批遵义白酒企业,正依托产品创新与渠道深耕,在市场暖流中捕捉增长机遇。

面对多元化的消费市场,特别是线上年轻消费群体的崛起,老牌酒企不再固守传统。枫榕窖的线上策略清晰分为两条路径:一是唤醒记忆,二是提供价值。

2024年底,一款名为“老枫榕”的产品在电商平台悄然上线。其设计复刻了上世纪八九十年代的经典风格,复古怀旧的包装瞬间击中了一批中年消费者的情感记忆。“这不仅是一瓶酒,更是一种怀旧情结。”贵州枫榕窖酒业有限公司企划部负责人表示,定价128元的“老枫榕”一年来已售出近万件,在河南、山东、广东等传统白酒消费大省反响尤佳,它用“旧”包装,成功打开了新的情感消费市场。

另一条路径,则是对“物美价廉”的极致追求。今年9月,专为线上打造的“典藏”系列上市,一箱400元左右。企业对其定位明确——“大众优质口粮酒”。在消费趋于理性的当下,这款酒旨在以过硬的品质和亲民的价格,满足消费者日常饮用和轻松宴请的需求,快速在线上渠道形成了稳定的复购群体。

线上开辟新战场的同时,线下基本盘依然是重中之重。“枫榕窖”在线下市场坚持“高品质大众酱香”的定位,主打“运势如虹2018”“金品”等产品。这些产品定价精准卡位于主流消费区间,凭借酒体醇厚的品质和品牌的历史积淀,在宴席、礼品及日常消费场景中构建了坚实口碑。

“下半年,尤其是国庆、中秋到春节前,历来是白酒消费的黄金周期,产值通常占到全年的60%以上。”贵州枫榕窖酒业有限公司董事长涂勇介绍。线上“新”品的引流与口碑扩散,与线下稳定的基本盘形成了有效协同,共同推动了旺季业绩的攀升。

市场策略灵活的背后,是深厚的品牌底蕴在支撑。“枫榕窖”源自赤水河核心产区,其酿造史可追溯至清光绪年间。1958年,国营遵义县枫香窖酒厂成立,开启了规模化生产。此后数十年,它曾蝉联“遵

义名酒”“贵州名酒”,畅销全国乃至海外。

历经国营改制、民营发展与集团化整合,这块“老字号”招牌在2022年由贵州华盛集团全资收购后,被注入了新的发展动能。品牌近年来先后荣获“贵州老字号”、比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛金奖等荣誉。

走进贵州国台庄园数智酒业制酒车间,机械臂与智能设备协同运转,上甑机器人沿预设轨迹平稳移动,均匀铺撒酒醅,布料厚度、速度均实现毫米级精准控制。

在贵州酣客君丰酒业的制酒车间内,工人们身着统一工装,严格按照糙沙工艺要求,有条不紊地推进润粮、摊晾、蒸煮等工序。该公司酿造中心总监赵聪表示,糙沙轮次已进行了10多天,预计下个月进入一轮次取酒环节。今年生产季,企业启用340口窖池,投粮

量达5000多吨,计划产出3000多吨轮次基酒。

位于仁怀经开区的衡昌烧坊万吨储酒基地,包装车间内机器轰鸣,一箱箱贴有绿色认证码的成品酒接连下线,整齐码放至待发货区,准备发往全国各地。“四季度以来,我们线上线下的订单增长10%,为保障交付,我们全员在岗,优化排班机制保障生产不停歇,力争冲刺年度销售新高。”仁怀市衡昌烧坊酒业(集团)有限公司副总经理刘学敏说。

长期关注遵义白酒产业发展的重庆工商大学学者王洪认为,当前白酒市场的回暖呈现明显的结构性特征。一方面,高端市场保持稳定;另一方面,主流消费者对价格更为敏感,追求更高性价比和情感链接,这恰恰为很多白酒企业提供了机遇,要及时、灵活调整产品与渠道策略,获取更多的市场份额。

## 乡村行·看振兴

### 正安“交邮融合+”跑出乡村振兴加速度

太方便了。”

村级服务点不仅便利了群众生活,更悄然激活了乡村活力。格林镇兴隆村村民吕德勋将自己的小店升级为多功能服务网点后,生活有了新变化:“现在一天收寄快递30—40个,一个月帮乡亲们寄出农产品20余件,算下来每月能增收七八百元。”小小站点,成了连接城乡、便民增收的重要枢纽。

物流打通了“最初一公里”,如何让山货走得更远、卖得更好?数字化平台接过了接力棒。正安县打造的“交邮融合”爱心助农平台,凭借“头天下单、次日发货”的高效供应链,让本地优质农产品进入了“订单农业”的新阶段。

“平台让大城市的消费者能吃上我们乡村的鲜货,也让乡亲们的农产品卖出了好价钱。”遵义交邮发展有限公司总经理吴国军说,这标志着“交邮融合+”从线下资源整合,迈入了线上数字赋能的新阶段。

从智能分拣到客货同网,从村级站点的一站多能到数字平台的产销直联,一条完整的城乡循环链条已然成型。

“我们以交通为纽带,整合各类资源,成功构建起三级物流服务体系。”正安县交通运输局局长吴权表示,这有效破解了农村地区出行不便、物流慢、成本高的困境,真正实现了“出门坐车、村取快递、在家就业、农货出山”的新生活格局。

一条物流线,连接城乡两端;一场融合改革,激活万千乡村。如今在正安,新能源货车穿梭于乡间小道,快递服务送到农家门口,手机轻点即可实现山货进城——这条“交邮融合+”之路,正为乡村振兴跑出实实在在的加速度。

(正安融媒体记者 骆静 段无疾)

一边是快递“下行难”、农产品“上行贵”,一边是客运车辆空载率高、资源闲置——这样的矛盾如何破解?在正安县,一场“交邮融合+”的改革,给出了自己的答案。

走进正安县快递分拣中心,自动化分拣线正高速运转。快递员们将中通、圆通、申通等多家快递公司的快件放上传送带,系统精准识别后,包裹被自动分拨至128个格口。

分拣员冯艳清对效率的提升感受很深:“以前人工分拣,每小时大概6000票;使用自动化分拣后,每小时能达到10000票左右。”

这座设计处理能力为每小时8000至12000件的快递分拣中心,日均处理包裹约5万件,成为全县物流提速的“智能心脏”。过去快递企业各自为战的局面,也因五家企业统一入驻实现“统仓共配”而改变。

然而,分拣提效只是第一步。如何把成千上万的包裹高效、低成本送进群山环绕的村庄?关键在于将分散的物流、供销网点和闲置客运站等资源“拧成一股绳”。正安县构建起以“县为中心、镇为支点、村为终端”的城乡一体化三级客货邮综合服务体系。

正安能必达物流有限公司总经理冉志飞介绍,该公司由五家快递企业联合组建,现有15台车、21条线路,服务于全县105个村级站点,既负责包裹下乡,也承担着“黔货出山”的上行运输任务。

这条运输网络像毛细血管一样深入乡村。在格林镇兴隆村服务点,村民张德强再也不用为取寄快递犯愁:“以前要专门跑到县城去取包裹,现在在家门口就能拿到,

### 桐梓县专场新闻发布会举行

本报讯 (记者 闫秋雷 吴凡 徐华蔚)12月9日,“黔北枢纽·开放共赢 桐梓打造渝黔合作桥头堡的城镇化战略实践”桐梓县专场新闻发布会举行。会议介绍了近年该县新型城镇化建设进展与成效,并就相关问题回答记者提问。

记者从发布会上获悉,桐梓县促“内畅”强“外联”,交通网络更加完善,形成了“承黔接渝”的城镇化空间体系,构建起“强化极核、点轴联动、区域平衡、融合协调”的空间格局。

协同发展步伐加快。一产方面,2025年1—11月销往成渝地区农产品达2.8万吨,销售额达4.49亿元。二产方面,1—11月,绿色能源产业产值3.16亿元,销往成渝市场原煤达133万吨。三产方面,今年以来接待游客1762.19万人次,实现国内旅游消费209.32亿元,较去年同期增长分别为15.8%、19.69%,均位居全市第一;房地产市场完成投资18.77亿元,完成商品房销售面积29.16万m<sup>2</sup>。

民生保障扩面提质。教育方面,深化巴

蜀云课堂合作,2025年1—11月开展跨区域视频直播课程1.07万节、双师联合教研7891次。医疗方面,推进医保互惠互认,今年以来本县群众赴渝就医3.35万人次,报销医保资金3776.33万元,重庆籍参保人员在桐梓就医购药11.75万人次,支付医保资金1077.27万元。就业方面,今年以来,通过多点发力,促进城镇新增就业6001人;与重庆南岸区、綦江区建立劳务协作机制,群众赴渝就业3万余人次。治理方面,建立边界警务协作站3个,化解跨区域矛盾纠纷35件。通过智慧城市管理平台,受理城市管理问题3.21万件,结案3.2万件,结案率99.6%。便民方面,1—11月办理跨省通办户籍业务2012起、异地身份证件签发19万余人次,居住证1705张。今年以来办理业务4032件,实现1760项政务服务网上可办、1514项“零跑腿”。

下一步,桐梓县将始终锚定“黔北枢纽、黔渝合作桥头堡”战略定位,以更实举措奋力谱写区域协同发展新篇章。



近日,汇川区“古琴非遗传承”创新创业主题沙龙举办,活动以“创新创业+非遗活态传承”为主线,推动古琴文化与现代创新思维深度融合,为古琴传承人、创业者与爱好者搭建跨界交流平台,助力汇川非遗创新IP打造与文旅产业高质量发展。

(朱瑞 周倩 记者 陈义鹏 摄影报道)

## 文明从细节做起 遵义因您而美丽

文明让生活更美好

