

薛剑锐:30年的坚守,只为鲁酒振兴

本报记者 孙晓琳 发自济南

在酒行业进入深度调整期的当下,鲁酒的整体生存和发展路径,因充满复杂性和不确定性而备受瞩目。8月16日至18日,2025年秋季(第91届)山东省糖酒商品交易会将在潍坊启幕。作为全国历史最悠久、持续举办时间最长、规模最大的省级糖酒会,本届糖酒会预计将吸引上千家企业参展,数万行业客商共赴盛会。临近会期,山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐在繁忙的工作筹备中接受了《华夏酒报》记者的专访,深入解读本届糖酒会和主题论坛的亮点,及协会成立30年来引领和推动鲁酒振兴发展的感悟与体会。

第91届糖酒会 稳中有进,创新服务价值

第91届山东省糖酒会的筹备工作正如火如荼地进行。自7月2日召开预备会以来,各项事宜进展顺利。

山东省糖酒会作为全国唯一一个计划经济时期沿袭下来的、靠协会自身力量主办并具体承办的糖酒会,已历经47年、90届的历史,也是截至目前历史最悠久、连续举办时间最长、性价比最高的区域糖酒会。该会举办地遍及山东省内青岛、潍坊、烟台、德州、聊城、枣庄、莱芜、东营、滨州、临沂、泰安、淄博等10多个地市,多年来,为广大企业开拓山东市场、稳固渠道发挥了重要作用,深受省内外广大工商企业欢迎和肯定。

山东省糖酒会与全国糖酒会类似,春季会一般固定在淄博,秋季会在各地市轮流举办。今年秋季,山东省糖酒会再回潍坊,依然坚持以振兴鲁酒为中心,秉持低收费的公益办会原则,以服务企业、促进行业发展为宗旨,继续为行业振兴和创新发展注入新动能。本届会议主会场设在潍坊鲁台会展中心,规划展出面积30000余平方米,截至目前,展位落实情况良好,尽管较去年规模略有下降,但在当前经济大环境和行业深度调整期下,这样的成果来之不易。

从企业参与情况来看,酒类企业积极性高涨、参与度较高,而食品企业数量较去年有所减少,这与市场竞争态势密切相关。薛会长表示,本届糖酒会符合春热秋淡的糖酒会交易客观规律,目前已吸引众多知名品牌确定参展,企业将在展会上展示新品、交流经验,为参会者带来一场精彩纷呈的行业盛会。

谈及本届糖酒会的亮点,薛会长介绍,展会不仅将延续以往丰富的展示与交流互动,还将在活动形式和内容上进行创新。为参展商和经销商创造独特价值是本届糖酒会的重要目标,例如,针对参展商在品牌推广上的痛点,将设立专门的品牌展示区和推广活动,助力鲁酒企业提升品牌知名度;为解决经销商选品难和供需对接不高效的问题,协会组织精准的供需对接会,搭建起企业与经销商之间的沟通桥梁,促进双方达成更多合作。

作为山东省内外广大工商企业交流、交易的重要平台,山东省糖酒会将把握糖酒经济和扩大内需摆在首要位置,引导山东省糖酒食品行业在新的

形势下创新发展,推动工商企业扩大交流,激发市场活力,挖掘消费潜力,为促进山东省乃至全国糖酒行业健康持续发展做出更大的贡献。

协会三十载 30年坚守,引领鲁酒行稳致远

今年7月,山东省糖酒副食品商业协会迎来了成立30周年的重要节点。

协会成立30年来,一贯坚持全心全意为企业服务的宗旨,努力把协会办成贴近企业、服务企业的真正意义上的企业之家,引领行业健康、稳定、有序发展,为山东省经济和市场繁荣贡献力量。

山东省糖酒副食品商业协会在鲁酒发展历程中扮演着重要角色,在鲁酒企业与消费者之间、酒类生产企业与流通企业之间的合作与沟通中,发挥着重要的桥梁与纽带作用,在鲁酒行业的发展进程中肩负着举足轻重的使命。

多年来,协会本着为鲁酒企业服务的宗旨,搭建各种平台,促进各鲁酒企业间相互学习和交流,收到较好效果。从目前看,各鲁酒企业间的相互交往和交流非常频繁,相互学习已成为常态。一个和谐团结、抱团发展的鲁酒阵营已基本形成。薛会长表示,鲁酒企业要牢牢地掌控好山东市场,通过经营上的扁平化运作和城乡市场的精耕细作,把山东市场做深、做透、做扎实,这是鲁酒企业务实、基本的生存和发展之道。

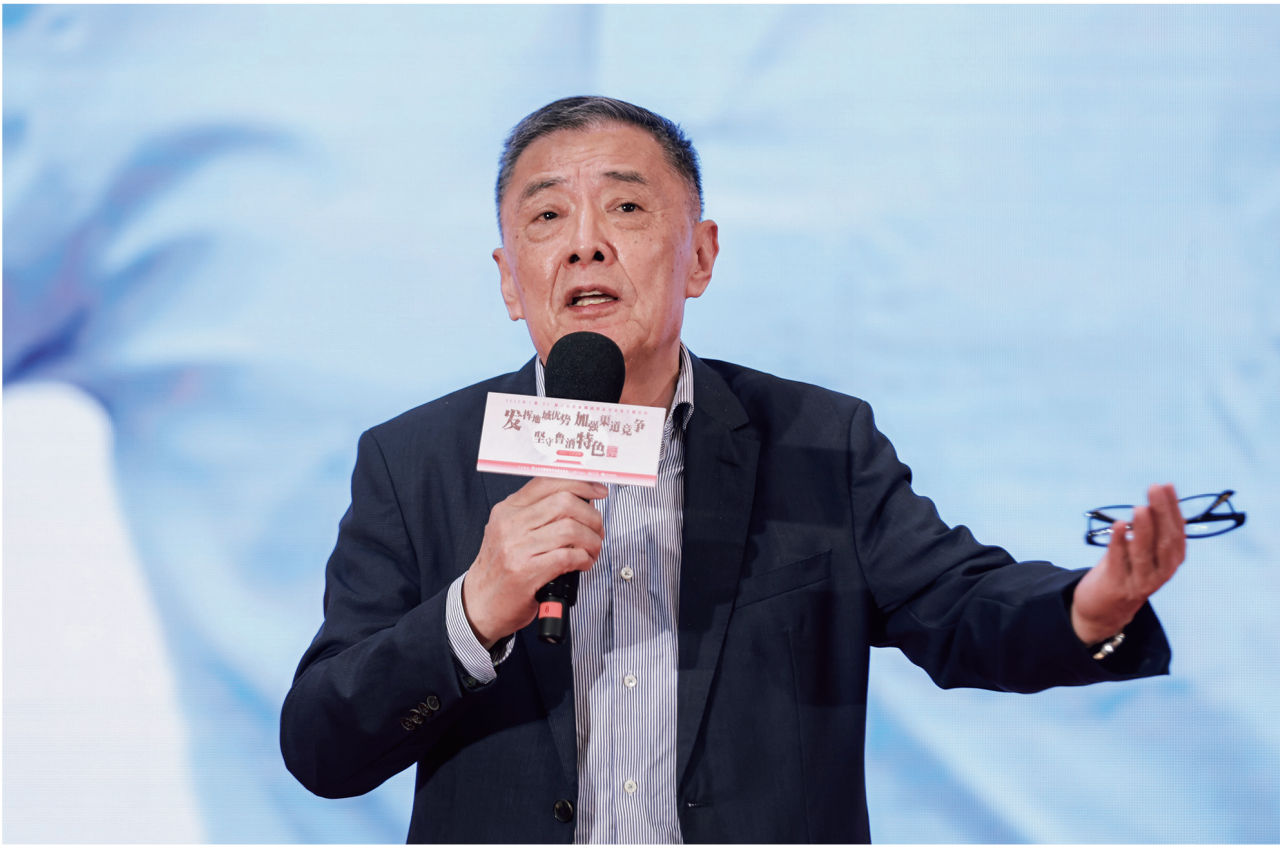
多年来,协会通过组织、举办山东省糖酒会、经营厂长座谈会及鲁酒发展主题论坛等一系列活动,外树鲁酒形象,内促鲁酒发展升级。特别是从2015年开始,协会紧紧围绕“如何振兴鲁酒”这一主题,先后在山东省糖酒会期间,组织、主办了16场不同内容的主题论坛,对引领鲁酒整体发展、提高鲁酒品牌知名度和整体营销水平都具有重要意义。

回顾历程,协会为促进鲁酒发展做了许多实际的工作。每年举办的两届糖酒会,已成为行业交流合作的重要平台。连续举办16场主题论坛,邀请行业专家、鲁酒企业代表共同探讨发展策略,为鲁酒创新发展发挥了引领作用。在品牌培育方面,通过整合资源、加强宣传,提升鲁酒企业品牌知名度;在市场拓展方面,组织企业参加各类展会,帮助开拓市场空间。

连续坚持近20年召开白酒行业营销工作会议,积极倡导各鲁酒企业重视营销工作的工作方针,把营销工作作为企业的重中之重来抓,对提高鲁酒企业总体营销水平、优化营销结构、扩大营销队伍、强化营销管理等诸多方面起到了极大的推动作用。此外,协会还积极发挥协调作用,促进鲁酒企业协商合作,避免恶性竞争和无良内斗,形成良性发展态势,开创鲁酒健康有序、良性发展的新格局。

主题论坛 思想高地,指引“鲁酒振兴”新路径

山东省糖酒会主题论坛已成为行



业重要的风向标和智慧高地。

本届主题论坛主题为“根植齐鲁沃土,共绘鲁酒新篇——2025年(第91届)山东省糖酒商品交易会主题论坛”,旨在围绕鲁酒战略定位和总体发展,探讨生存与发展的具体措施,本届主题论坛将于8月16日下午2:00,在潍坊蓝海大饭店·御华厅举办。这是根据目前山东省白酒市场的现状,围绕鲁酒如何在根据地市场精耕细作,如何在激烈的市场竞争中发挥区域优势,所举办的一场相互交流、学习的重磅业务活动,届时,将有多家鲁酒骨干企业董事长、总经理参加交流互动,力求为鲁酒企业提供前沿的发展思路和切实可行的企业治理经验。

此外,糖酒会期间还将开展评选活动,包括“最具消费潜力的鲁酒新品”“山东省最守诚信鲁酒经销商”等,旨在表彰在产品创新、市场开拓、品牌建设等方面表现突出的企业,激励其不断前行,推动行业整体发展。

薛会长向《华夏酒报》记者介绍道,在主讲嘉宾和参与企业的选择上,协会注重嘉宾的专业权威性、实践经验和创新理念,以及企业的规模、品牌影响力和创新能力。本届论坛将围绕当下热点话题,为行业破局提供新思路,启发参会企业深耕本土市场,最大限度地提高市场占有率。

每年2届的主题论坛活动,通过分享当下市场最新动态、先进营销模式、创新技术应用等,帮助鲁酒企业应对市场挑战。过去,曾有企业借鉴论坛上成功的市场拓展案例,实现自身突破。例如,鲁酒企业通过学习数字化营销经验,搭建线上销售平台,成功拓展了销售渠道,提升了市场份额。此外,协会希望通过主题论坛,向鲁酒行业传递品质至上、创新发展、合作共赢的核心理念和价值观。

对参加本届主题论坛的企业,薛会

长期期望,鲁酒企业通过主题论坛的平台,积极参与讨论、借鉴先进经验、拓展人脉资源,通过会后总结经验、制定计划、实践应用,将学习成果转化为实际成效,在促进企业之间的技术研发合作、市场联合拓展、品牌共建等方面开展深入合作与交流。

鲁酒未来 机遇与挑战并存,创新合作是密钥

薛会长认为,鲁酒长期发展的根本,一是鲁酒突围的关键在于三方面:用心经营本地市场、持续提升市场覆盖率和消费者忠诚度;二是坚持品牌打造,深挖齐鲁文化内涵,塑造独特鲜明的品牌形象;三是坚持产品创新,在传承传统酿造工艺精髓的基础上,紧跟现代消费需求,开发具有鲁酒特色的差异化产品。而山东省糖酒会及其主题论坛,正是鲁酒企业展现综合实力、分享前沿想法、拓展市场渠道的优质平台。

面对年轻消费群体的特点,鲁酒企业要与时俱进,设计产品包装时,要把时尚潮流元素融入进去;在口感风味上大胆创新,开发更贴合年轻人口味的产品;呈现文化内涵时,要采用年轻人容易接受的形式,如短视频、文创产品等。协会将通过组织设计资源对接、开展专项市场调查、举办针对性培训课程等形式,积极引导企业在转型变革中有所收获。

薛会长鼓励鲁酒企业要坚定信心,充分发挥自身优势,坚持走特色发展之路。他强调,鲁酒企业要立足山东市场,深耕细作,提高市场覆盖率;要加强品牌建设,提升品牌形象,加强渠道竞争,增强品牌竞争力;要加大创新力度,不断推出符合市场需求的新产品,满足消费者日益多样化的需求。

薛会长指出,在香型选择上,鲁酒要坚持以低度浓香为主、多香型协同发

展;在营销模式上,鲁酒要采用直销、经销以及“直销+经销”相结合的方式,提高市场竞争力。尽管当前全国白酒行业品牌集中度不断提高,大牌企业竞争优势凸显,但鲁酒板块依托山东得天独厚的消费市场和地域优势,同样具备较强的竞争力。鲁酒企业应保持战略定力,在不扩大产能的前提下,依然将发展主业放在首位,谨慎副业投资,避免决策失误,在确保稳固根据地市场的同时,进一步实行无缝隙覆盖。

薛会长表示,在生产层面,鲁酒拥有浓香、酱香、芝麻香、清香、兼香以及多元化香型的生产能力;在产销端,山东既是东部沿海的人口大省、经济大省,更是白酒消费大省,市场仍有很大的消费潜力。只有直面消费者,第一时间倾听、响应消费者的新需求,研发贴合市场需求的产品,才能掌握市场的主动权;对正处于深度调整期的酒类企业而言,强化与消费者的互动,做以科技为底色、有人文涵养、“看得见未来需求”的产品,将成为鲁酒品牌向阳生长的新动能。

展望未来3年-5年,薛会长认为,鲁酒行业将出现以下趋势:消费升级持续推动产品结构向中高端优化升级;数字化营销将成为市场开发的主流手段;绿色酿造技术将得到更广泛的应用。

鲁酒行业要抓住区域品牌地产地销的优势,持续在本地市场发力;逐步扩大市场占有率,同时,要生产满足多元化需求的特色酒种;充分利用数字化营销工具,大力拓展线上市场空间。

目前,鲁酒行业正站在新的起点上,虽挑战重重,但机遇与风险共存,必须精准把握。当下,经济形势总体向好的大趋势没有变,各鲁酒企业要坚定信心,主动迎接新的挑战。

立足山东,精耕细作,提高山东市场的覆盖率,是鲁酒要长期坚持的必由之路。