GUIZHOU DAILY
高度 深度 鲜活 引领
贵州日报

7月7日，小暑，茅台传承人大会拉开薪火相传“盛夏序章”——

从承业中创业 从传承中创美

李勋 支太燊 徐思雨

7月7日，壬寅虎年农历小暑，南方地区迎来了“雨热同期、万物狂长”之季节，此时的赤水河畔，气温升高、热浪涌起、万物繁茂。

在暑热席卷中，一场别具特殊意义的大会——茅台传承人大会暨茅台经销商表彰大会，在茅台国际大酒店如火如荼召开，拉开了茅台事业薪火相传的“盛夏序章”。

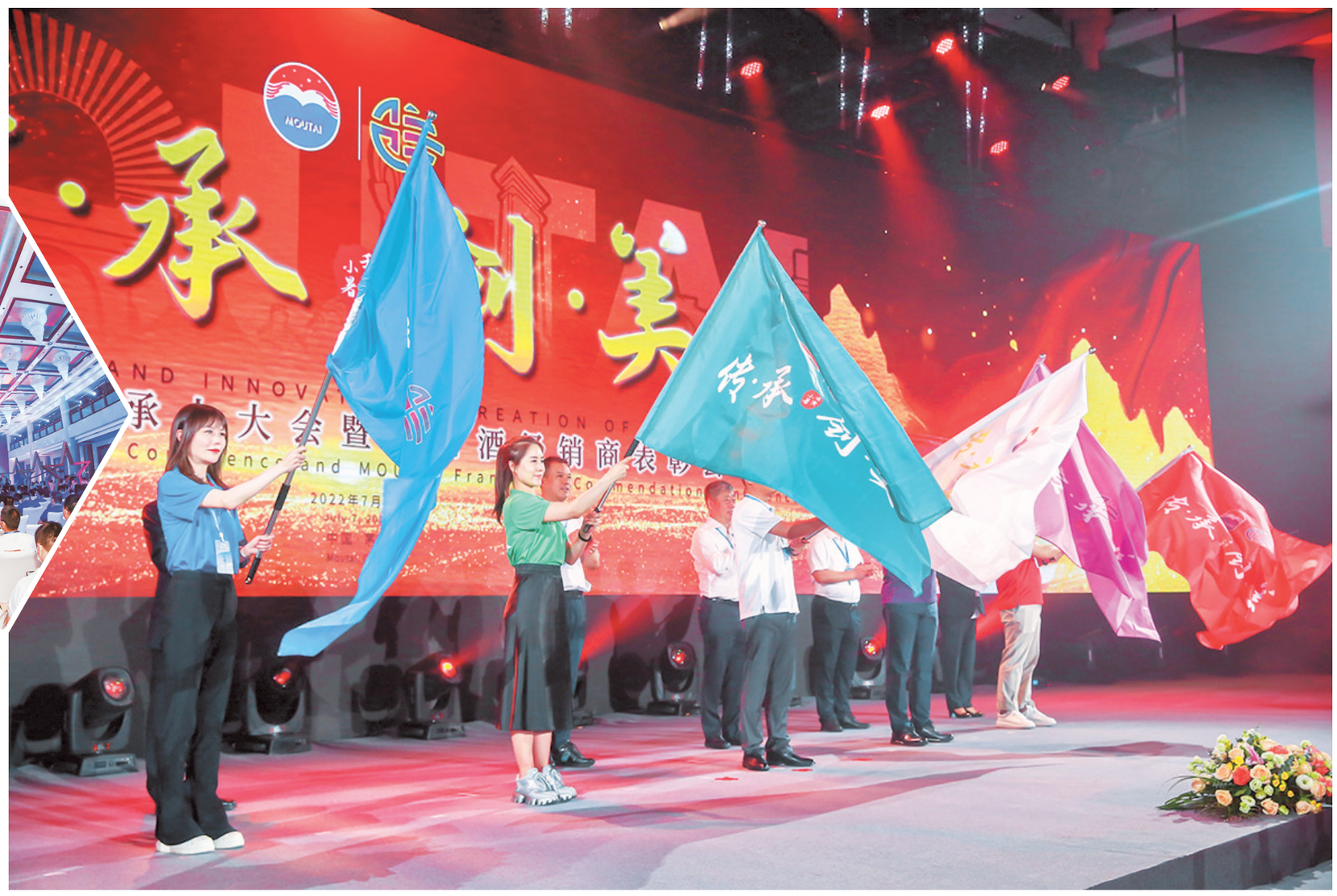
小暑已至，代表着灿烂热烈的盛夏真正来临。会议透露，在一季度营收首次超过300亿元后，茅台再次交出“时间过半、任务过半”的2022年半年成绩单。

“我们选择在这样的一个时节，举行茅台传承人大会暨茅台经销商表彰大会，寓意茅台的传承蓬勃旺盛，茅台的事业蒸蒸日上。”茅台集团党委书记、董事长丁雄军说。

从承业中创业，从传承中创美。从2022年起，茅台将每年的小暑定为传承人实践交流的固定节日，让传承人齐聚一堂、深化情谊、共话成长，奋力开启茅台“美”时代。这也是继清明感恩、春分论坛、夏至战略研讨之后，茅台再度将传统节气和茅台文化深深相融。

→会议现场。

←参观茅台辉煌70周年回顾展。



优秀经销商代表向传承人代表授旗。

◆ 传承之道

“70年艰辛，70年辉煌。”一个茅台广西经销商，在会前参观茅台七十年回顾展后，在纪念簿上写下了这句话。

茅台步入高质强业期，进入“美”时代，开启“美人之美、美美与共”的美好生活向往。新时代，新目标，自然需要更加强大的驱动力。前进的动力源于深植于心的茅台精神、茅台文化。

展览上，解说员向参展的经销商和传承人讲述，以前从茅台镇运送一箱酒到东北地区，要先用汽车，然后搭乘火车，再坐汽车才能到达，全程下来要十几天，这箱茅台酒才能送到目的地。而这是茅台前辈们为了让茅台酒走出茅台镇、走出贵州、走出西南、走向全国所付出的辛劳，拼搏不止、奋斗不息，这是每一代茅台人的拼搏精神。

“茅台传承人，传承的不只是茅台酒的酿造技艺，还传承了茅台前辈们开拓市场的拼搏精神，而让这瓶酒赋予了更多，它有了更深的内涵、有了历史的厚重。”一位参展的茅台传承人充满感慨地说。

“茅台过去70年发展征程，是一部创业史、艰辛史、奋进史、创新史和辉煌史。”茅台集团党委书记、董事长丁雄军说，茅台辉煌事业的延续不是一朝一夕之功，不仅需要沿着正确的道路不断前行、不懈奋斗，更需要有忠诚的传承人不忘初心、不辱使命。

2016年，茅台首次提出茅台传承人培养战略，积极支持和鼓励更多年轻人投身茅台营销事业，共同创建茅台“百年老店”。

何谓茅台传承人？茅台也在会上给出了准确的定义——茅台传承人，是茅台工艺传承人，茅台文化传承人，茅台基业传承人。

“我拿到茅台传承人的名单，仔细看了一遍，490人中有113人出国回来，平均年龄35岁，绝大部分都是大学毕业。”对于茅台传承人，丁雄军非常关注。

茅台数十年的发展历程中，是茅台所有人一起风雨同舟、并肩同行，而有今日之辉煌。茅台传承者，传承茅台之文化、茅台之精神、茅台之和合，在先辈的智慧经验之上，融合于“美”时代下，在新时代下走出一条新的长征路。

“以美的产品、美的服务、美的竞合生态，去开启茅台营销美时代，作为茅台经销商，我们责无旁贷。”参会的茅台经销商代表说。

◆ 营销之美

在官宣一季度营收首次超过300亿元后，茅台再次交出了“时间过半、任务过半”的2022年半年成绩单——面对近年来最高的增长计划，以及复杂的内外经济环境，这份成绩单可谓不易。

会上公布的《2022年上半年茅台酒市场工作报告》显示，今年上半年，茅台酒市场工作欣欣向荣，经济指标持续向好、数字创新初见成效、产品结构不断趋优、文化推广百花齐放，实现“时间过半、任务过半”的良好局面，为圆满完成全年目标任务奠定坚实基础。

“‘五合营销法’是开启茅台营销‘美’时代的战略指引，市场攻坚的制胜法宝。”据茅台高层介绍，在主动营销上，厂商主动作为，打响疫情常态化下的“拓市场、稳增长”主动战，新增建档客户6600余家，全国累计开展各类市场活动3400余场，约5万人参与，让“小茅”和茅台一同走进社区、走进企业、走进商圈、走进景区、走进千家万户。

数字营销更是先行先试，目前茅台全国注册人数超1800万，预约人次达6.9亿，日均活跃用户近200万人，酒类产品累计销售1232吨，实现营收46亿元，“小茅运”达50点的用户超200万人，培养了更多忠诚茅粉，更加精准高效响应市场需求。

在文化营销方面，深挖中国传统文化和茅台文化内涵，自壬寅年清明感恩大典以来，茅台经销商充分融合地域文化和民情风俗，以“二十四节气”为节点，在全国各地竞相开展各具特色的文化活动。陕西、福建、浙江、广西等地也举办了“茅粉节”活动。

值得一提的是，在品牌营销上，茅台聚焦定位，在活动中不断改变叙事方式，首创了“游历式”“沉浸式”立体发布空间，集中发布新珍品、生肖酒等新产品，生动讲述了有品质、有品牌、有温度、有文化的茅台品牌故事，生肖酒也成为了经典系列中的“明星”产品。

在服务营销上，茅台致力于“提服务、增效能”，进一步促进茅台酒回归商品属性，让客户服务更加贴心，强化考核培训和市场监管，保障经销商利益，实现共赢发展。

◆ 创美之路

“春新米，春新米，美时代，美生活。”在大会正式开始前，举行了食新仪式，茅台高层和参会代表一起品尝新米糕、春新米，寓意美意长存，新承新往，祈盼生活更美好。茅台传承人像小暑时节的新种子，在老一辈的指导和传承下，努力成长、发挥特长、协同共进，从承业中创业，从传承中创美。

“美，一定是努力创造出来的。”在谈到茅台如何创美时，茅台高层用五个“美”给出了解答：

第一，产品创美，在美酒美食、文创产品、金融产品上不断创美，满足人们对美好生活的向往和追求；

第二，文化创美，文化是茅台的灵魂，也是茅台的核心竞争力，茅台经销商要争做茅台文化建设者，聚焦茅台文化“人、文、物、艺、礼、节、和、史、器”九大系列，让茅台有更多文化载体，构建文化传播的新格局；

第三，数字创美，加快数字化转型，紧跟时代发展，经销商和传承人要和茅台一起构建更加高效系统的数字生态圈，续接未来数字潮流，用更科技和新潮的方式，为人们创造美好生活；

第四，绿色创美，茅台要做绿水青山的守护者，茅台经销商要做绿色生活的先行者和绿色茅台的布道者；

第五，服务创美，茅台要为消费者提供美味、健康、智慧、格调、共美的生活指引。

据悉，茅台正持续推进茅台专卖店、自营店、茅台文化体验馆等窗口平台建设，让消费者真切感受到茅台的服务温度和品牌魅力。目前，茅台“第三代”专卖店将在今年全部完成。

为表彰与茅台一同共拓市场、共扬文化、共优服务，共履责任的2021年度优秀经销商，会议还对贵州茅台酒“优秀经销商”“先进经销商”“风雨同舟”奖、“忠诚茅粉”奖、“优秀经销商联谊会”“优秀传承人工作部”“文化茅台建设”奖、“贵州茅台酒（43度）优秀经销商”“优秀业务员”“砥砺同行”奖等奖项进行了表彰颁奖。

特写

走进时光里的茅台

“50年代茅台扫盲班是什么样子的？”

“飞天的商标是什么时候开始使用的呢？”

“当时的1吨茅台酒居然可以换700辆自行车呢！”

……

7月7日，在茅台传承人大会暨茅台酒经销商表彰大会前夕，来自全国31个省市、自治区的茅台经销商和传承人，在茅台大酒店参观了贵州茅台辉煌七十年回顾展。

这是“贵州茅台辉煌七十年回顾展”自6月开幕以来，第一次迎来了来自五湖四海的经销商和传承人们。面对尘封已久的文献和实物，经销商和传承人们对于漫长岁月里的茅台时光展现了浓厚的兴趣，不时好奇地提问。

一份记载着茅台成立之时的泛黄花名册复刻件成了第一个驻足点，用棉纸制作的花名册，记录了茅台酒厂首任厂长张兴忠和39名工人的名字和基本情况。

来自四川的一位经销商对着这份花名册拍了很多张照片留存纪念，“张元永老先生加入酒厂时只有17岁，那时候他都在做些什么啊？”随后，他感慨地说，茅台的发展史是一部艰辛史、创业史、奋斗史、辉煌史，茅台从人背马驮、艰苦创业的年代走到今天，实在是不容易。

参展过程中，一位来自黑龙江的传承人在2018年茅台海外推广活动图片前面停留了很久，“我看到我父亲了！”他欣喜地看到自己的父亲就在照片中的活动现场，内心涌上一股不可名状的感动和热血，“和父亲在做同一件事，感觉很自豪。是茅台，让我们精神和情怀都得到了富足，希望我们可以一直传承下去，几十年后，我的孩子也能在这里看到我的照片。”

漫长岁月中的某一个收藏，或者是大历史下的某一个细节，与其他无数瞬间与见证一样，都成为茅台记忆里的一段组成，打动了经销商和传承人的内心。

在朝气向上的年轻队伍中，一位满头银发的老先生吸引了众人的目光，“我和茅台差不多的年纪了。”今年70多岁的江月忠老先生从河北特意赶过来参加活动，本是重庆人的他自小就和白酒结下缘分，在回顾展中，他仔细端详公章、文书等展品，驻足观看了许久。

“这里面很多人都是我认识的，我们都曾经一起奋斗过，一步步走到今天的。这个展办得很好，让我们透过这些老物件看到了茅台的历史，也看到了我们的过去。”说这话时，他身后的红墙上写着“走向未来：拥抱‘美时代’”。

和江老先生一墙之隔的展厅拐角处，来自海南的一名经销商正拿出手机，对着一整面墙的密密麻麻的文件拍照。占满一墙的印章，像无声的见证，直观地叙述股份制以来，茅台所发生的巨大变化。“市值从最开始的78.47亿人民币，到现在有两万多亿了。身为茅台的一份子，接下来更要合力同心，共创优绩。”

每一个年份、每一个时间点都记录着茅台走向成功的每一步，都是茅台不断攀登发展高峰的见证。随着党和国家全面开启建设社会主义现代化新征程，茅台也进入了新的历史时期，站在了新的历史起点。茅台的经销商和传承人们在深刻意识到茅台取得今天成就的来之不易的同时，也正在探索“美时代”下的未来。

观展结束，工作人员在桌上摊开一卷长长的宣纸，邀请经销商和传承人题字祝福茅台，为未来加油。

来自黑龙江的经销商团队在宣纸前思考了许久，8个人最终决定一人写一句话合成一首七言律诗。

当最后一位经销商停笔时，每句诗的首字连成了一句话：

“黑龙江茅台一家人！”

地址：贵阳市宝山北路372号 邮编：550001 直拨电话：集团办公室 0851-86626266 白班编辑室 0851-86625091 夜班编辑室 0851-86625148 广告热线：0851-86763333 本报印刷厂印刷 零售：1.5元