

西凤集团

凝心聚力谋发展 奋楫扬帆启新程



西凤酒酒窖



西凤酒包装车间



西凤酒制酒车间

2022年,面对激烈的行业竞争,陕西西凤酒股份有限公司(简称“西凤集团”)上下一心、共同努力,推动西凤整体销售业绩稳步增长,实现整体销售业绩收入84.29亿元,同比增长5%。

推进高端化发展 加速全国化布局

2020年5月,西凤集团提出“12271”战略,即“一个中心、两大引领、两个不动摇、七项新突破、一个全面开启”,全面推进西凤高质量发展。

从2020年的63亿元到2022年的84亿元,销售收入的稳步增长,是西凤酒坚持“高端化、全国化”发展战略、继续推动营销变革和创新的生动诠释。西凤集团实现了由单一渠道向线上线下统筹发展的多渠道运营模式转变,市场竞争力明显提升,日渐形成品牌优势、区位优势、价格优势、团队优势。

如今,西凤酒已形成以陕西市场为核心,以河北、河南、山东市场为“三轴引领”,以东北地区、浙江、江苏、广东市场为“四区带动”的重点市场发展新布局。随着西凤酒持续拓展其他省份市场,重点市场将实现与全国市场同频共振。

2023年,西凤集团将坚持全国化广度布局与板块化深度打造相结合,实现全国有重点省份、重点省份有亿级城市、多个样板滚动发展的高质量布局。

坚持改革创新 坚定提质增效

改革与创新,是西凤集团发展的动力。2019年以来,西凤集团持续精心打磨红西凤产品,坚持以红西凤作为西凤酒高端品牌的战略布局。加大品牌宣传力度,为红西凤赋能,已初步构建起全方位、高频次、多点位、遍布全国的传播网络。加快推进以红西凤为品牌印记的专卖店建设,设计富有互动环节与仪式感的回厂游活动,增强文旅项目中红西凤品牌印记的展示。

狠抓提质增效。2021年10月,西凤集团最大技改项目完成,新增大曲产能3万吨,新增基酒产能3万吨。333项目建设跑出西凤“加速度”,原计划3年完成的项目仅用时1年8个月便落成。333项目投产后,西凤集团二期10万吨基酒扩能项目建设抓紧筹备,项目4000亩土地选址已经确定,开工前的各项准备工作正有序开展,项目投产后,西凤酒产能将进一步释放。

通过近三年的努力,西凤集团实现自我超越。2023年,西凤集团明确以“高端创新突破,管理卓越提升”为总基调,坚定保持战略定力,立足品牌端、聚焦消费端,推动市场良性发展,提升市场竞争力;建立纠偏机制,找准工作方向,加强营销系统干部队伍建设,推动西凤集团实现高质量发展。

发挥龙头作用 打造国企劲旅

数字化、绿色化协同转型发展是西凤集团推动企业发展、焕发生命力的源泉,也是助力白酒产业链全新发展的重要路径。

近年来,西凤集团积极发挥国企责任担当。一方面,大力推进技术创新应用,利用数字技术对现有的业务格局进行改造和提升。另一方面,大力推进可持续发展,将数字化转型与绿色低碳转型深度融合。同时,发挥行业龙头企业优势,在高质量发展中主动将企业发展与产区发展结合起来,助力陕西千亿食品产业集群建设。

在清洁低碳发展方面,西凤集团积极引入清洁蒸汽,实现生产过程二氧化碳零排放。优质凤香型酿酒车间引入太阳能光伏发电照明、雾化喷淋装置以及三级沉淀池循环水利用等绿色建造装置和方式,实现清洁低碳发展。在节能减排方面,西凤集团不断对厂区生产设备进行更新升级,通过改进原有用水冷却工艺,将制酒水循环冷却系统更新为高效风冷设备,实现制酒生产冷却用水100%循环重复利用,每年可节约生产水资源约85万吨。

作为陕西省制造业高端产业链企业之一,西凤集团将锚定目标,持续强化市场突破、扩产能提效能,奋楫扬帆、乘势而上,推动白酒产业高质量发展迈上新台阶。

数据来源:陕西西凤酒股份有限公司

