

河北沙城老窖酒业有限公司董事长王海龙： 以“工业+旅游”书写老名酒的新传奇

■中国城市报记者 张亚欣

怀来沙城，背靠燕山余脉，毗邻官厅湖畔，八百年酿酒史在这里沉淀为独特的风土印记。

凭元清御酒的深厚底蕴，借开创中国第一瓶干白葡萄酒的革新精神，河北沙城老窖酒业有限公司而今以打造4A级景区的宏大布局，在时代浪潮中实现新的突围。

2025年12月，沙城酒文化博览园成功创建为国家4A级旅游景区，标志着相关战略正迈入全新阶段。近日，河北沙城老窖酒业有限公司董事长王海龙接受中国城市报记者专访，畅谈这家老名酒企业如何以“工业+旅游”为笔，勾勒老酒新生、旅产融合的全新蓝图。

价值体验的战略升维

谈及投入巨资打造4A级景区的决策，王海龙的语气笃定而清晰。早在2019年，沙城老窖就基于趋势预判的主动战略布局，确立了“白酒和葡萄酒双轮驱动、酒旅融合、文化引领”的发展方向。

沙城老窖的底气，源于深厚的品牌积淀。这里传承着怀来八百年蒸馏酒酿造历史，还诞生了新中国第一瓶符合国际标准的干型白葡萄酒；3万余吨优质老酒的储量，搭配2000余口元代以来的活性老窖池，构成了不可复制的品牌资产。“这些稀缺价值需要更直观的载体传递给消费者。”王海龙坦言，单纯的产品销售已无法满足当下市场需求，消费者对酒类的需求正从单纯饮用升级为对文化、场景、情感的多元追求。而酒旅融合正是把消费点前置到价值源头的最佳路径，让品牌资产转化为可触摸、可感知的场景体验，实现从“喝到酒”到“读懂酒”的跨越。

深耕酒行业近30年，冀酒复兴的信念早已融入王海龙的职业底色。怀来深植中国北方酿酒的文化根脉，元代在此特设官酒务，清代康熙帝赐名“沙酒”；昔日青梅煮酒曾誉满全国，如今沙城干白亦摘得国家质量金奖。历史长河在此流淌，所沉淀的远不止绵延酒香，更是一段厚重而鲜活的文化传承。“打造景区不是简单的项目拓展，而是要让藏在窖池里、工艺中的匠心走到台前，让沙城酒文化活起来，为冀酒复兴搭建具象载体。”王海龙表达了对品牌的深厚情感与使命担当。

让历史文化变为 游客可感可共鸣的体验

在王海龙眼中，沙城酒文化博览园的灵魂藏在“酿酒遗产+活态酿造+沙城风土”的深度交融里。元清两朝御酒的高贵基因、八百年不间断发酵的窖池微生物、官厅湖畔独有的水土气候，这三者共同构成了景区不可复制的核心竞争力。而让“抽象”的文化概念落地，关键在于打造沉浸式体验。

景区内，元清御酒酿造场景得以复原，游客在“御酒封藏仪式”上可换着古装、遵循古礼，体验封藏专属美酒；“窖池年轮”互动区里，不同年份窖池因微生物作用呈现的迥异状态，直观展现时光对酿酒的馈赠；“风土实验室”中，游客能对比不同窖池、曲种、发酵周期的酒体风味，在盲品中真切理解“一方水土酿一方酒”的深意。自田野间的高粱与葡萄启程，至杯中佳酿的芬芳抵达，这条完整的体验动线串联起时光，让游客在亲手触摸与细细品味中，完成对品牌底蕴和地域文化的深度感知。

酿酒技艺依赖老师傅的感官与经验，如何避免匠心沦为“橱窗标本”？王海龙给出的答案是让游客从旁观者变为参与者：入门体验可观摩出窖、蒸馏、拌曲等核心工序，看老师傅凭手感、嗅觉把控每一处细节；进阶体验能亲手勾调酒体，设计专属酒标，感受“勾调大师”般的乐趣；深度体验则可在非遗传承人的指导下，全程参与酿造流程。此外，万吨地下酒库的年份原酒对比品鉴、应季推出的酒糟冰棍与酒糟鸡蛋，都让“时间”与“手艺”的分量变得可触可感，引发游客情感共鸣。

化解生产与观光的 核心矛盾

酒厂需保持稳定纯净的生产环境，旅游却必然带来人流喧闹。这对矛盾的化解，考验着景区规划的智慧。沙城老窖通过物理隔离与流程错峰的双重设计，实现了生产与观光的互不干扰、相得益彰。

厂区被清晰划分为三大区域：生产核心区实行封闭式管理，仅限生产人员与专业访客进入，从源头保障酿造环境不受影响；观光体验区集中布局酒史馆、体验工坊、文创商店，满足游客核心活动需求；过渡

区则以绿植、景观玻璃与标识系统为媒介，既美化环境，又形成有效隔离。流程上的错峰运营同样细致，合作客户由销售区统一报备安排行程，普通游客通过网上预约调控入园人数与时段，导游分批带队参观，彻底避免人流集中带来的干扰。

传统与现代的平衡，是景区体验设计的另一重考量。王海龙坚持尊重传统、科技赋能的原则：酿造区、非遗工坊、封藏大典等场景以传统展示为主，保留酿造工艺的庄重与神秘，让游客感受文化积淀；VR技术重现元清御酒进贡盛景，数字交互屏定制个性化品鉴方案，短视频打卡生成专属酿酒故事Vlog，现代科技则成为体验的“放大器”，增强趣味性与传播力。正在规划的酒博馆、文化展演中心与酒文化街区，更将实现传统与科技的深度融合，让老技艺在新载体中焕发活力。

以区域联动 撬动品牌全国化

谈及对游客的期许，王海龙表示，酒是连接品牌与游客的纽带，最希望游客们带走的不单是几瓶酒，而是对中国酒文化的美好记忆，以及对沙城品牌的深度认同。这种认同带来的乘法效应，会为沙城老窖的全国化战略注入强劲的动力。

景区作为品牌窗口，让“沙城老窖老酒体验之旅”IP走向全国，八百年窖香借助游客口碑实现裂变传播；亲身体后的游客会从消费者转变为传播者，形成“体验—认同—传播”的闭环；经销商循环组织客户回厂游，更强化了B端合作粘性。这种多维赋能，让沙城老窖的全国化布局有了坚实的情感与口碑基础。

在区域发展层面，沙城老窖的酒旅融合与怀来全域旅游同频共振。王海龙提出的打造“河北怀来世界烈性酒和葡萄酒双品类特色产区”等建议，得到地方政府的高度重视，双方达成共识将“葡萄酒城”建设升级为“美酒之城”建设。目前，“官厅湖岸百里酒廊”精品线路正在规划，“一票通”政策与统一品牌宣传将整合区域资源，联合长城露营、湿地营地、生态渔村等新业态，丰富夜间旅游产品，延长游客停留时间，实现“酒旅带动消费、消费促进产业”的良性循环。

人才为基 筑牢品牌长远生命力

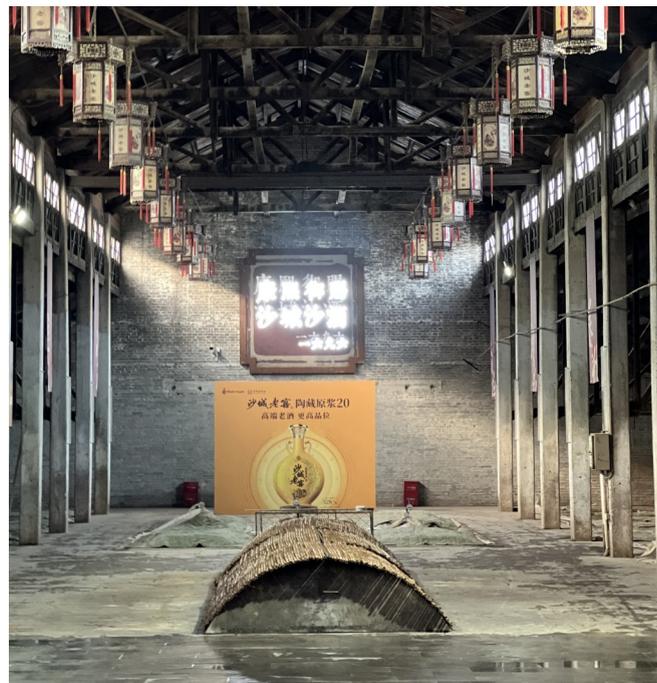
谈及发展挑战，王海龙坦言，连续两年销售收入实现30%以上增长、领跑冀酒的业绩，为景区建设提供了充足资金保障，而当前最大的挑战在于复合型人才的储备。为此，沙城老窖采取“内部培养+外部引进+校企合作”的策略，内部选拔专业人才外出进修文旅运营知识，外部引进文旅策划、数字营销领域的专业力量，与旅游院校合作设立“酒旅融合”实训基地，定向培养专业人才，为项目落地提供人才支撑。

衡量项目成功的标尺，从来不是单一的游客量或旅游收入。在王海龙心中，核心是两大价值落地：于产业而言，串联产区文旅资源，激活怀来酿酒产业势能，筑牢“美酒之城”的产业与文旅双支撑，做强冀酒

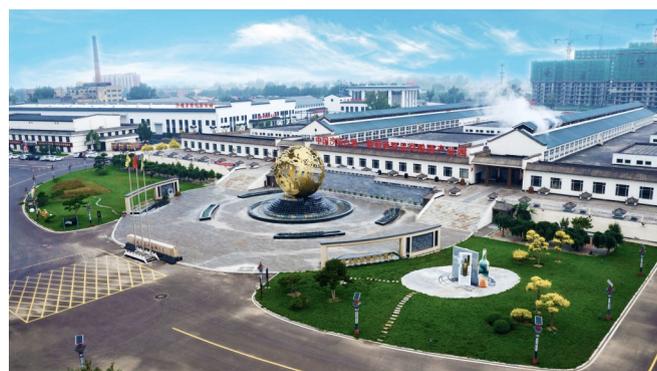
形象标杆；于品牌而言，让八百年酿造底蕴、真年份品质、双品类工业遗产等核心价值触达消费者，实现无形资产持续增值，延长品牌生命力。

沙城老窖的酒旅融合之路，离不开政府的鼎力支持。张家口市文化广电和旅游局在景观质量评审会上的深情推介、怀来县政府出台的专项扶持意见、怀来县委宣传部的全程指导，都为项目推进保驾护航。政企同心，让这家承载八百年历史的老酒企，在新时代的转型之路上步履铿锵。

郭其昌研发中国第一瓶干白葡萄酒、周恒刚开创“北斗工艺”，沙城老窖的血脉中流淌着传承与创新基因。如今，以酒旅融合为契机，王海龙正带领全体员工，让八百年老酒在工业与旅游的碰撞中焕发新生，以匠心守初心，以创新启新程，续写老名酒的时代传奇。



河北省张家口市怀来县沙城御酒坊内有着数百年窖龄的古窖池。
张亚欣摄



位于河北省张家口市怀来县沙城镇的河北沙城老窖酒业有限公司酒文化博览园景观鸟瞰。
河北沙城老窖酒业有限公司供图