

| 泸州老窖酒，因为这首歌来到你手里

- ◆ 品牌名称：泸州老窖
- ◆ 所属行业：酒水类
- ◆ 执行时间：2023.12.10-2024.05.20
- ◆ 参选类别：短视频

● 背景&目标

- 2024 年，泸州老窖步入上市 30 周年的重大时刻，推出具有里程碑意义的汇报之作《为了心中的荣耀》。该片生动展现企业与千万营销人三十年来的持续自我超越，彰显强大品牌背后的创新图腾故事以及营销人的精神图谱。与此同时，向用户汇报营销亮点 —— 数字化五码合一，为一线销售强势赋能。

心无疆，壮志冲云霄，一腔热血一腔豪情弄潮。

一盏春秋泸州酒，浸透光阴入味道。

听天地同酿，窖藏岁月安好。

肩挑风雨奋勇向前，铭刻信仰续写荣耀。

为了心中的荣耀，一马当先的战狼肝胆相照。

为了心中的荣耀，拳拳赤子风华正茂。

为荣耀，斟满荡气回肠把未来创造。把未来创造。

歌词



梦无疆，何惧路迢迢？万里浓香翻卷万里浪涛。

追着梦想闯四方，品牌复兴看今朝。

醉一壶斜阳，胸揽日月起锚。

历尽磨砺，百炼成钢，传递血脉中国荣耀。

为了心中的荣耀，胸怀世界的战狼瞄准目标。

为了心中的荣耀营销战士百折不挠。

为荣耀，斟满荡气回肠把未来创造。把未来创造。



创意来自 老窖营销人真实故事改编

新入职员工：业务代表（岗位） 资劭文：15013179436

一、基本情况：业务代表，负责广州白云市场，入职三个月；

二、主要职责：

1、维系

对于已有客户的维护，常采用感情维护和提供销售帮助等方式，包括但不限于以下细节：进货、更换新的物料建议，产品陈列的建议，配送货提醒入库、转款；帮忙给客户帮忙搬东西；帮忙看店；帮客户的孩子辅导作业；对于存在被同行挖的终端客户，会及时跟进，经营感情甚至送点小礼物加深友谊，免得被同行给挖走；

2、拓新

对于新客户，了解其不想做泸州老窖的原因，如不想压货、广州市场对餐香酒的喜好度更高

段性的销售方案，并尽力为经销商申请资源助力，帮助经销商走货；

【第四个案例】

因为目前门店、实体店销售下行，品牌之间竞争激烈；要帮助经销商走货，协调卖场一起做一些活动，比如策划执行品牌答谢会，很多时候，卖场负责人出于客户隐私等原因，不愿约VIP客户参与，需要反复沟通、协调。

关键词：品牌自信、创新能力。

【我们的建议】卖场人员小成，在某次临近节日，一方面和经销商反复磋商策划品牌答谢会；

另一方面，和卖场负责人沟通希望得到配合联系VIP客户，卖场负责人从最初的不积极

【我们的建议】这两位主管讲述的故事针对团队管理和经销商维护都有代表性，也有很多细

节的动人点，建议可以将这两个故事线，融合在MV中的管理者角色身上，表现他们对团

队敢于担当和富有耐心，对维护客户的韧性和艰辛。

与不同岗位的一线营销人进行深度交流调研，以真实的故事点做切口

取货、宣传物料等等都不宜可否、兴趣不大。直至有一天晚上十点多，我路过他的店门口，抱着日常拜访的态度进去，没想到那晚他参加剑南春酒会活动回来，喝了一些酒，很兴奋，话很多，跟我打开了话匣子，说了很多，比如这次中秋的时候也不想合作，压了很多货，没钱了……我趁机跟他解释说明，他终于有进一步了解的興趣，陪聊到晚上十二点，在未完全了解政策的情况下，也终于下单了。

【第二个案例】跟这个客户之前根本不认识，要在短时间内建立信任比较难，只能多次拜访陪聊，一直陪着，从早上9点到晚上6点。看到他忙的时候，帮他推销卖货、送货时候帮他看店、聊聊天等等，让他看到我的诚意，终于建立了信任，成为了我拓新的客户；

【我们的建议】2个案例具有相当的代表性，有情节、有细节，也体现出业务代表专业、贴

心和艰辛，建议以「从陌生到成交的点滴」为故事线索，讲述一位新进业务员的心路历程故

事，达到让一线业务人员情感共鸣的目的。

资

卖场人员：成雪晴：13925097044

一、基本情况：在岗6年，负责国窖的华南市场（广州、东莞、韶关、清远）

二、主要职责：

1、与卖场、门店导购人员衔接，了解动销和销售等一手信息，协助业务方面的工作；
2、与经销商对接，跟进市场，从消费者、竞品等，双方探讨拿出可行方案，要适应卖场；
面对门店，维护客情关系，日常拜访、节庆申请资源助力；

3、也要去拓新门店

三、细节故事：

除了常规的工作外，比较有挑战性的工作举例。

【第三个案例】和经销商一起，从市场、卖场销售情况、消费者需求等角度，一起来探讨阶

一、基本情况：在广州，主要负责销售，四大板块的工作：经销商维护、渠道客户维护开发、团队的管理培训、消费者建设；

二、基本职责：

1、经销商板块：方案制定、消费者维护开发方式；跟经销商的磨合配合过程，双方团队融合，出现重叠，宣导有差异，造成认知偏差，只能反复沟通，确定主体谁去做渠道谁去做团购，分工明确；相互推诿，相互不满；

2、渠道客户维护开发，同上面差不多；

3、团队管理培训：11人，提前预判，培训话术；常规业务能力培训；犯错误的指正；谈话帮助；

4、消费者建设：私人宴会、公司大型品牌、品牌答谢；

主要精力在经销商和团队管理。

三、细节故事：

【第五个案例】团队管理中，有遇到过渠道客户反馈，底下业务员因为报价出错导致投诉，作为主管，我先从客户那边了解事情原委，主动承担领导责任。事后找到当事业务员，核实情况，并指出其这样粗心或乱报价带来的危害，告诫他以后不能再犯。当业务员碰到搞不定的客户，我会主动询问情况找出问题，甚至带着他一起去搞定，平时也一起吃饭喝个酒鼓励他，当看到成长后会鼓励；

管理者，主管：梁志明：18666077117

一、基本情况：负责清远、韶关

二、基本职责：同上

三、细节故事

【第六个案例】因为公司战略模式调整，结算方式发生改变（具体未深入），经销商有抵触情绪，只能通过多种方式做工作，讲清楚是长期战略目标，宣讲「厂商合力1+1>2」。第一步预约见面沟通，时常碰到推脱，也有时候约2点，却要苦等到5点才有时间。第二步沟通，往往讲几分钟就玩手机去了，或者更有甚者直接拂袖而去。有时候，大的经销商客户如果预约不到，就楼下大厅堵他；

一、基本情况：粤中片区内勤，费用板块，负责费用核销、下订单、跟进发货，在岗7年。

二、基本职责：

是连接工厂和业务人员的桥梁，一方面负责财务方面的工作；另一方面负责跟单保障工作。

三、细节故事

【第七个案例】在重要销售节点的时候，挑灯夜战到11点。要跟业务开会，了解业务的需求，跟业务的磨合，中间有摩擦，工作久了，慢慢滴通过沟通相互理解支持。还要仔细确保财务工作精准，往往要一摞一摞的核销单，一张一张去核对，每天都需要核对数据，贴报销单等事务性工作多。

我们的建议：建议可以以一位妈妈的视角，在销售节点时候，核销数据加班到很晚，正准备

下班时，突然接到催单的电话，只能继续加班，而这时，孩子拿了奖，一直在等着跟她分享，

当她忙碌完回到家，孩子已经睡着，手中还不忘拿着奖状……

故事简介

三位营销人对应着「新晋销售」、「中层管理」、「数字化运营专员」
为了心中的荣耀，不断拼搏、坚持与奋进



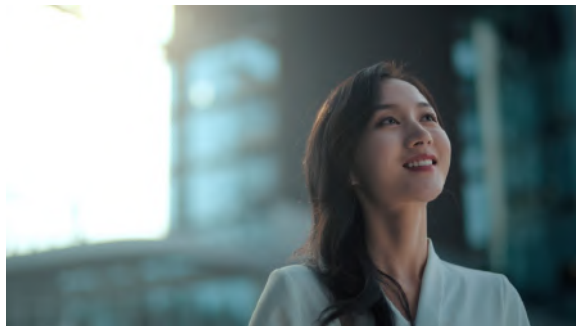
业务员 小文

(人物原型: 资劭文)
新入职年轻员工, 以「从陌生到成交的点滴」
为故事线索, 讲述一位新晋业务员在跑业务历程中艰苦辛酸而又坚韧励志故事, 达到让一线业务人员情感共鸣的目的。

害怕、勇敢...害怕、勇敢、坚持...
但为了心中的荣耀
我会这样一步步跑去明天

数字化运营专员 小梅

(人物原型: 仇雪梅)
新婚职场员工, 以「职场与家庭的两难」
为故事线索, 讲述新婚后的数字化运营专员在一次节点活动的忙碌迎战与丈夫之间两难的故事, 体现员工日复一日坚守岗位的不易。



片区经理 张经理

(人物原型: 张辉 梁志明)
中年管理者, 以公司战略调整「安内抚外」
为故事线索, 讲述管理者要肩负团队管理和经销商维护两重责任, 在此过程中的各种权衡与付出, 体现管理者肩负更多责任与之相对应的压力与艰辛。

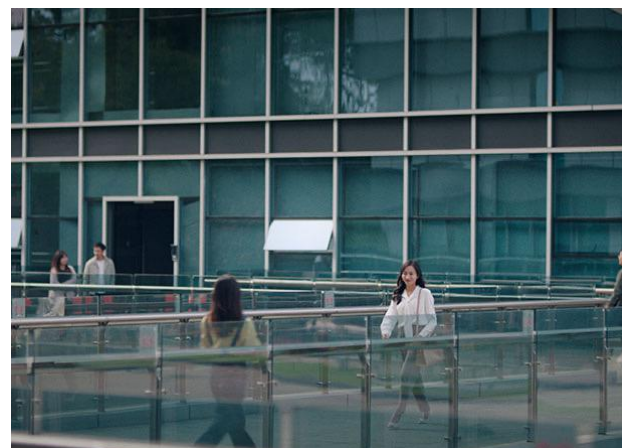


为了心中的荣耀，为了大家\小家，一直坚守

为了更多人的品味，为了更遥远的碰杯，不负所托

● 作品展示

- 抖音链接: <https://v.douyin.com/ihT3wa6J/> 07/24 WMJ:/ n@Q.Xm
- 百度网盘链接: <https://pan.baidu.com/s/1Vp1BC5qmeC3V0EIN3P-Ptw?pwd=iq2r> 提取码: iq2r



● 作品展示

- 拍摄2轮 历时6天 横跨2个月 调整25版

只为更好地展示营销人的精神图谱



效果&反馈

宣发渠道：

泸州老窖公司的大小屏幕（食堂大屏、楼宇大屏、电梯电视等）、全国超400家专卖店&形象店

泸州老窖抖音号、视频号、公众号、微博等各平台官号



效果&反馈



林僵硬 福建 5月20日

我是泸州老窖家属一枚，在520这个特别的日子向全体泸州老窖人表白您们辛苦了，你们奋斗在一线，为家庭、为梦想，为泸州老窖干一杯！泸州老窖中国荣耀。❤❤❤

1 点赞



人生梦殇 四川 5月20日

我是泸州老窖人，我在泸州，致敬24岁满怀理想的我！

2 点赞



露爷 四川 5月20日

我是泸州老窖人，我在泸州，致敬永远24岁满怀理想的我！

5 点赞

作者赞过

全网分发，引起千万老窖营销人、经销商、受众转发讨论
全网播放量500万+，互动量80000+，为一线营销赋能



全屏观看

3.7万



16



824



1344



泸州老窖

泸州市
50.2万人打卡

@泸州老窖

520 | 向营销人表白 荣耀时刻，感恩有你致敬每一位在风雨里创造荣耀的营... 展开

2024-5-20 10:42 IP属地：广东

善语结善缘，恶言伤人心



04:07



比一米八矮 江苏 5月20日

老窖家属，泸州老窖中国荣耀表白

1 点赞



泸州小星 四川 5月20日

我是泸州老窖人，我在泸州，致敬24岁满怀理想的我！❤



豆家威 8985 上海 5月20日

我是泸州老窖人，我在泸州，致敬32岁满怀理想的自己！

1 点赞



庄子 4314 北京 5月20日

我是泸州老窖人，砥砺前行，创造荣耀的营销人！北京加油

1 点赞



啫啫磕遞駱 河南 5月20日

我是泸州老窖人，我在泸州，致敬26岁满怀理想的自己！

1 点赞

H. 安徽 5月20日

踏平坎坷成大道，上海60版雄起



814559 河南 5月20日

做有为老窖人，周口泸州特曲雄起！！



Nov 江西 5月20日

砥砺前行国窖人 不忘初心国窖魂 加油“赣”

1 点赞



陶笑洋 河南 5月20日

河南郑州，向营销人表白！

作者赞过



一生何求 5067 浙江 5月20日

1 点赞



泸州老窖官号

45个朋友关注



8539



1万



6206



92