



# 做品质生活的守护者

——湖北寿康永乐集团高质量发展纪略

记者杨天骄

17  
十堰日报

SHIYAN DAILY

编审>兰瑞文 编辑>周亚群

版式>张潇潇 电话>8674910

2024.1.10 星期三

奋进新征程  
建功示范区

——2024年十堰市两会特别报道



▲华悦府开盘

▲华悦城

2023年,是湖北寿康永乐集团收获满满的一年。这一年,集团蝉联“中国连锁top100强”“湖北百强民营企业”等荣誉称号,寿康永乐采购中心获得“全国青年文明号”荣誉称号。多年来,寿康永乐集团以“更好服务市民对美好生活向往”为宗旨,以提质增效为方向,大力构建多元化发展格局。在未来的发展中,集团将继续坚守为民服务初心,让“品质生活 寿康永乐”成为十堰人民追求品质生活的一面旗帜。

### 服务民生 做品质生活的引领者

“品质生活 寿康永乐”“购正宗名酒 到寿康永乐”这些耳熟能详的广告语早已深深根植于十堰市民的心中,买好东西就到寿康永乐,成了十堰人下意识的购物观。多年来,寿康永乐集团始终践行“为市民提供品质生活”理念,从传统的商超行业转变为集商超零售、百货经营、酒类批发、优质地产等产业于一体的大型综合性集团。

为进一步优化“15分钟便民生活圈”,寿康永乐集团不断扩大商超零售规模。2023年,该集团陆续在十堰城区及周边县区增开多家店,重装升级郧阳购物广场,竭力为市民提供更舒心的购

物体验。截止目前,寿康永乐集团在全市范围内已拥有300多家大店、中心店、标超便利店。

在商超采购方面,寿康永乐集团想顾客所想,满足顾客所需,千方百计将来自全国各地的好产品送到顾客身边,提升市民生活品质。2023年,曾有市民反馈,觉得甘肃某产地的花椒品质很好,在十堰没有买到同样的商品。寿康永乐采购团队得知该情况后,迅速与甘肃商家取得联系,将花椒引入十堰市场。

在货品质量上,寿康永乐集团不断加强品类管理。生鲜商品坚持“鱼采码头、菜采田头、果采枝头”原则,采购中心工作人员直接走进源头采购。在大闸蟹上市前,为确保大闸蟹是来源于阳澄湖的优质产品,生鲜采购团队赶赴阳澄湖考察,与当地养殖基地达成合作协议;在春节即将来临之际,采购团队去牛棚、猪圈,采购最新鲜、最正宗的肉类。寿康永乐采购团队带车到工厂提货、盯着商品装车、全程押车返程,确保“寿康无假货,件件都放心”。

### 热心公益 践行企业社会责任

在做好业务发展的同时,寿康永乐集团还

致力于爱心公益活动。无论是助农项目还是社会公益行动,寿康永乐集团始终以实际行动践行企业的社会责任。

2023年春节前,郧阳区柳陂镇突降大雪,农户种植的萝卜白菜滞销。接到求助电话后,3名寿康永乐采购人员前往柳陂镇柳村,冒着大雪,到田间地和菜农们一起收菜,并将菜全部收购。到了葡萄成熟季节,采购人员前往郧阳区谭家湾镇龙泉村葡萄基地,利用线上、线下相结合的销售模式,将该基地丰收的葡萄销售一空。

2023年7月,寿康集团采购团队得知郧阳区瓜农赵喜家种植的一万余斤西瓜滞销,主动与其联系收购。2023年10月,寿康集团采购部门了解到武当山旅游经济特区太极湖办事处寨沟村的天壤之别种植合作社有200万公斤南瓜无销路,立即上门洽谈购销事宜,次日与合作社签订购销协议,第三天,南瓜就陆续运进寿康永乐物流产业园、配送到各卖场。

助农公益项目只是寿康永乐集团参与爱心公益的其中一项,该集团也积极参与其他社会公益行动。2023年7月,寿康永乐集团向坚守

在高温下的一线执勤交警捐赠价值10万元的降温物资;同年9月,集团捐赠价值10万元的安康月饼,为福利院的老人、孩子和环卫工人送去中秋佳节的祝福;同年11月,集团与湖北汉江技师学院建立校企合作,向“逐梦”助学扶困成长基金捐赠5万元。

### 坚守初心 打造全市人民信赖品牌

在面对市场竞争和业务挑战时,寿康永乐集团展现出攻坚克难精神。该集团不断改革创新、超越自我,提升服务水平和市场竞争力,在超市、百货、酒类三大主营板块取得了优异成绩。华悦府盛大开盘和十堰经济技术开发区商业综合体建设稳步推进,为集团未来发展注入新动能。

展望未来,寿康永乐集团将以市民需求为导向,积极拓展业务领域,提升服务质量,不断加强品牌建设,优化商品结构,完善供应链管理,为市民提供更多高品质的商品和服务,成为十堰人民追求品质生活的一面旗帜,为构建“一主四优多支撑”产业体系和建设绿色低碳发展示范区作出积极贡献。

## “老酒”新韵香飘远

——探寻庐陵王酒业的黄酒创变与焕新之路

记者毛以国

千里房县,诗酒远方。房县黄酒历史悠久,其起源于周、兴盛于唐,传承至今。黄酒产业是房县农业七大产业链之一,也被列入十堰市农业重点产业链。湖北庐陵王酒业有限责任公司作为房县黄酒的龙头企业,主动承担起发展房县黄酒的重任,致力于产品创新和推广,让房县黄酒愈发芬芳飘香。

### 守正创新出新品

2023年9月1日,中国特色旅游商品大赛金奖名单在国家会展中心(天津)揭晓,由房县推荐上报、庐陵王酒业生产的庐陵王黄酒系列产品从全国千余件(套)参赛作品中脱颖而出,荣获2023中国特色旅游商品大赛金奖。

此次参赛的庐陵王黄酒系列产品包含“庐陵王酒匠”“起泡鲜黄酒”“樱桃醉了”3款酒品。产品以丰富独特的文化内涵、传统精湛的制作技艺、特色突出的创意设计、甘醇绵长的品尝口感,得到专家评委的认可。这是庐陵王黄酒坚持守正创新,不断更新产品取得的成效。

房县黄酒的独特之处,在于使用本地原材料和传承千年的手工酿造技艺。长期以来,由于小作坊酿造技艺不一、设施不全,房县黄酒存在“千家做酒千家味”现象。庐陵王酒业是较早把房县黄酒进行工业生产的企业之一。

起初庐陵王酒业主要生产浓汁黄酒。为进入大众消费市场,2017年,公司开始研发适合年轻人喝的黄酒,先后推出6度鲜爽,9度红袖扶等新型黄酒。2022年夏天,庐陵王酒业首创起泡鲜黄酒——“不是事”,其凭借独特的口感、新颖的包装,一经推出便深受市场欢迎。

庐陵王酒业在继承传统黄酒的基础之上,不断创新研发新产品,推出鲜黄酒、起泡黄酒、黄精皇酒、老黄酒、甜型半甜浓汁酒、清爽半干老黄酒、6度微醺、樱桃黄酒等十几种系列产品。其中,2023年5月,庐陵王酒业推出樱桃醉产品,开启果味黄酒新篇章,其酒味与甜味平衡、果香与米香交融。此项目(产品)在房县创新创业大赛中荣获一等奖。

创新的不只是产品,还有企业发展模式。多年来,庐陵王酒业致力于房县黄酒产业化、规模化、专业化、标准化发展,以推进“工业+旅游”“文化+旅游”为主线,把工业生产、黄酒文化与旅游观光融合,探索出一条“工业+文化+旅游”融合发展的新路子,让传统的房县黄酒飘出别



樱桃黄酒



庐陵王酒匠



起泡鲜黄酒

样“味道”,实现产业发展、非遗传承与旅游发展的共赢。庐陵王酒文化工业旅游区获评国家AAA级旅游景区,“庐陵王黄酒”入选湖北省“荆楚优品”,先后荣获中国黄酒十大品牌荣誉称号、“2022年我最喜欢的湖北品牌”电视大赛金奖。

### 宣传推广走四方

“淄博,我们来了!”2023年5月1日,在淄博烧烤火爆全国之际,庐陵王酒业带着自家黄酒产品来到淄博各大烧烤夜市进行宣传推广。

“是蹭热点,也是新型营销,更是对产品的自信。”庐陵王酒业董事长胡昭介绍,其携带的起泡鲜黄酒采用易拉罐包装,让许多人对此款不是啤酒、不是饮料,而是正宗房县黄酒的产品感兴趣。一时之间,庐陵王起泡鲜黄酒在淄博烧烤上频繁“出圈”。为期3天的宣传推广期间,庐陵王酒业与牧羊村总店达成合作协议,签订50万销售协议;现场销售黄酒1万余罐,活动宣传覆盖人数超过20万人次。

“酒香也怕巷子深”。虽然房县黄酒历史悠久,黄酒酿造作坊遍布城乡,但长期以来,房县黄酒一直由家庭自酿自饮或馈赠亲友,其市场销售和品牌影响力都十分有限。2014年,房县黄酒被纳入国家地理标志保护产品。从当

年起,房县从糯稻种植、酿造工艺、营销宣传等方面加大引导和扶持,推动产业发展。

经过近10年的发展,房县黄酒酿造、销售规模大幅提升。身为房县黄酒龙头企业,庐陵王酒业在产品推广方面做了大量卓有成效的工作。

2023年,庐陵王酒业携黄酒产品先后参加2023十堰文旅春季推介会、2023年世界大健康博览会、西雅国际食品和饮料展览会、北京世界贸易博览会、湖北好食材上海推荐活动、武当山艺术节等数十场活动,品牌知名度和美誉度不断提升。

在2023年世界大健康博览会上,庐陵王酒业现场销售黄酒3000余瓶。“我们还与多家国内企业达成合作意向,在其多家线上、线下门店展销。”胡昭介绍,在潜江龙虾节期间,累计销售起泡鲜黄酒3000余瓶,与友锅卤虾、虾皇等多家网红店铺达成合作,签署20万销售协议。

目前,庐陵王酒业公司采取“线上+线下”相结合的销售模式,以线下销售为主,线上销售为辅,生产的黄酒主要发往十堰周边地区和京津冀等地区。在庐陵王酒业的推广下,房县黄酒的市场越来越大,其群体也不再局限于中老年群体,年轻人已成为当下消费的主力军。美酒飘香醉华夏,匠心独运酿琼浆。

### 正宗房县黄酒 庐陵王黄酒“合家欢”



庐陵王黄酒“合家欢”

对酒当歌,人生几何,未来可期!有着数千年历史的房县黄酒,在湖北庐陵王酒业有限责任公司的传承与创新下,正不断走向全国各地,焕发出新的生机。

寿康永乐集团 庐陵王酒业

