

河南“销酒大王”登陆央视唱响全国



近日,央视七套一档以“聚焦企业品牌梦想、助力民族品牌成长”为宗旨的《聚焦品牌》栏目热播。其中,一个名不见经传的酒类流通品牌,第一次出现在央视平台,引起了大家的关注和讨论。这个有河南“销酒大王”之称的品牌——金辉云酒货仓,从出彩出中原继而走向全国。

中央电视台作为国家级媒体,因其权威性高、可信度高、收视率高,是众多优秀品牌争相占领的绝佳宣传窗口。作为唯一一家登陆央视《中国品牌展播》的仓储式酒水连锁企业,又是凭借怎样的魅力在万千品牌中脱颖而出、独占鳌头?

深入企业,洞见不同

走进金辉,发现不一样的风景。这家创建于2007年的酒水连锁企业,当时还只是一个面积不足100平方米、仅有几名员工的夫妻店。经过十二年的艰难开拓,四千多个日夜的耕耘,到2019年8月,金辉云酒货仓已发展成为拥有69家直营门店、近500名员工的酒类流通大商,被誉为河南的“销酒大王”!能够在风起云涌、硝烟四起的中国酒

水市场坚守12年,走出一条具有鲜明特色的创新之路,实属不易。

创业之初,金辉创始人、董事长池金清便定下了一条规矩:卖酒只卖真酒!并宣告:哪怕市场上假烟假酒的占有率是99%,我们只做剩余的1%,诚信经营、假一赔十。买得放心才能喝得舒心,为了可以拿到“最真”“最好”酒,金辉团队不远千里深入白酒产地,不断考察各大酒企。目前,金辉云酒货仓已与茅台、

五粮液、剑南春等众多酒类知名品牌建立战略合作。

“只有懂酒,才能卖好酒;只有卖好酒,才能卖长久”这是金辉创始人池金清常常提起的一句话。始终不忘初心,恪守原则,不断推动酒类流通模式创新,做消费者身边专业的用酒顾问,为中国乃至世界的消费者提供最优质的酒水和服务,不断回馈社会、传递企业正能量,树立行业风向标。

与时俱进,持续创新

2011年,金辉在召开内部股东大会时,创始人池金清发出了“不转型就转让、不转型就转行、不转型就倒闭”的呐喊。直面“三公消费”政策和酒业“黄金十年”落幕的低迷市场环境,深耕酒水传统连锁领域的金辉,迎来了至关重要的转折点——采取仓储式连锁运营模式,坚持“卖酒只卖真酒”的经营理念,创新引入门店对赌机制。在一系列企业变革和组织模式创新的推动下,金辉迎难而上,实现了二次发展的转机,当年连续开了2家分店。

金辉开创了专业酒水仓储式连锁运营模式,不仅是我国首家仓储式酒水连锁企业,更是我国酒类流通行业的重大创新。其推出的“管理方+运营方+投资方”三位一体的招商合作模式,为中国酒类流通领域的发展做出了有益探索。在随后的行业深度调整

期,金辉逆势上扬,创下单店销售过亿、连续7年保持100%增长的发展奇迹,迅速成为业界黑马。“金辉现象”“金辉模式”一度成为行业讨论的热点话题。

在新零售时代,金辉再次主动出击,在2017年率先转型——上线云酒货仓。升级后的金辉云酒货仓,更加突出数据化管理和精准化服务,在满足B端和C端的多样化用酒需求的同时,更搭建起了酒水供应链的平台。短短一年时间,金辉实现了近亿元的线上销售额,成为酒水新零售领域的“独角兽”企业。

金辉云酒货仓,通过央视CCTV-7频道的品牌曝光,预示着企业谋求大品牌、大平台、大发展的机会和企图,也将开启市场快速发展的新征程。河南“销酒大王”的名号唱响全国,必将展现出更加丰富独特的中原酒文化底蕴和豫商魅力。①



AMMA 爱玛
全球超受欢迎的电动车

开学季 一降到底

购爆款车型
+1 送718元大礼包

送人车四保+梦幻森林限量版礼品 *更多爆款车型详询店内

小蜜豆 / 秒杀换购价
1299

小蜜豆TL / 秒杀直购价
1799

迪曼二代 / 秒杀直购价
2799

活动地址: 郑州各爱玛专卖店均有销售 咨询电话: 15639764888