

# 李白酒

2026年8月23日 下午 8:42  
18分钟 51秒

## 关键词

品牌 渠道 文化 五粮液 企业 核心 酒厂 古村 重庆 产品 底蕴 收购 商标 自有品牌  
注册商标 从0到1

## 文字记录

周庆一 00:56

您好，王总您好。卖白酒的，在四川。对对对。您要不要介绍一下您现在企业的情况？

说话人 3 01:09

我们，是四川。在原酒企业。我们是龙头。但是这几年。

周庆一 01:21

做了多少年了？

说话人 3 01:23

做，因为我们公司成立于 81 年成立的。

周庆一 01:27

40 多年了。也是老品牌了。

说话人 3 01:29

对对。我们叫宜古村，宜古村呢就曾经跟五粮液。合作过，五粮液提前终止协议后，这个商标就倒他了。后来转给我们了，因为他提前终止协议，他。相当于理亏嘛。这样。所以说他们一段时间，因为我们跟他合作，他们一段时间产能过剩了。就把我们砍掉了。对。后来我们因为有了五粮液这个品牌以后呢，没有五粮液那个，logo。logo 以后呢，那自然的销量就下降，正好呢，迎来了，零几年，就是用省外，对。就是用，市场。很多大酒厂，在四川来采购原酒，这样一个机会，所以说这个不用打品牌，就是躺着，供原料。

周庆一 02:14

嗯，然后嗯。

说话人 3 02:15

好，然后就是到了去年，一直都还可不错的，一直都不错，我们在，四川，就是数一数二的，就是在我们这个行业，

周庆一 02:26

好。就才 tob 的，是吧？就 tob tob tob 的好。

说话人 3 02:31

就是我们供应的都是一些上市公司和。龙头企业。一直也不愁收钱。价格也有溢价。自从去年那个禁酒令以后呢。是的。龙头的他们就大量下滑。那么正在这个时候呢，我们就收购了。重庆诗仙太白集团。一个国有企业。好。我们原来也收购了一个集体企业。现在同时也收购了一个国有企业。那国有企业呢，就是有一个商标叫，我们现在有一个商标叫，是李白盛唐。

周庆一 03:16

李白盛。

说话人 3 03:17

盛唐。李白续酒和李白烧酒。为什么？他这个是李白是公共文化资源。是不能某一家独占。对。所以说呢，你必须是结合自己的情况注册。就是组合商标。形成。具有。中华文化公共 IP 的。又同时有，多他的文化。所以说我们这个就是自带诗仙。

周庆一 03:47

嗯，这名字行，现在李白烧酒是你们的品牌，是吧？就。

说话人 3 03:50

对对，李白烧酒，李白续酒，嗯，李白盛唐酒。好。所以说我们计划呢，是。把李白烧酒作为，因为我们要做高端是不可能的。对。相当于做日本烧酒这样的。是。就是大众品牌。口粮酒。那做李白续酒的，作为中档的。酒。李白盛唐，同时我们现在也注册了盛唐李白。就李白盛到盛唐李白。作为高端的商务接待用酒。我们有这么一个想法。你这个想法呢，尽管我们原来，曾经做过带 logo 的。

周庆一 04:31

嗯，有些包装有吗？我有图片吗？我看一下。

说话人 3 04:35

图片有。

周庆一 04:36

嗯，现在这个产品在卖吗？还是在？

说话人 3 04:41

做过，以前我们是这样，就是好多年没卖了。以前带 logo 的五粮液，以前做过。但是很多年了。一零几年做的。

周庆一 04:50

就这个李白说还没有拍卖。

说话人 3 04:53

还没有，他他，我们这个厂，还吃过。我们这，我们厂，我们是收购了一个厂，300 多亩的厂。这个厂就是重庆诗仙太白集团。但这个厂呢？他已经把他的重庆诗仙太白已经拿回了重庆了。拿回重庆又给，全资又卖给泸州老窖了。那么我们这个厂呢，是重庆诗仙太白的全资子公司。规模有 300 多亩。

周庆一 05:21

那我冒昧问，你现在想要做的是什

说话人 3 05:24

我们想做的。

周庆一 05:25

QD 品牌。做。李白烧。

说话人 3 05:27

李白烧，李白旭和李白。

周庆一 05:29

把李白这个酒的这个品牌给打起来。对对。就是先想做这个事情。对对对。好，嗯，那现在你有渠道吗？你也准，有没有渠道？没有。

说话人 3 05:38

现在没有。

周庆一 05:39

就是从零到一。要做一个领导。

说话人 3 05:41

以前当然现在我们宜府村在给。京东啊，美团啊，什么奥乐齐啊。其实这种大商超。都有我们的产品。OK。

周庆一 05:53

好。就原先有商超渠道的。

说话人 3 05:56

我们现在就有。

周庆一 05:56

有这些渠道的资源。

说话人 3 05:58

对对对，现在就有。现在就有。好。就是因为他们打自有品牌，京东的自有品牌。什么美团，沃尔玛的自有品牌。奥乐齐的自有品牌，就是说商超自有品牌。我们有渠道。同时呢。给我们合作的。很多千城万店。就是，但是都是商家自己的。就是，就相当于在我们那里贴牌。贴牌。

周庆一 06:25

我们。就是你以前合作的这些企业，你都会有一些现成的渠道，可以去进行嫁接。

说话人 3 06:30

对对对，可以，但是嫁接的。

周庆一 06:32

嫁接不了，很难。很难嫁接。很难的。你只是在给别人做代。

说话人 3 06:37

对，很难嫁接。

周庆一 06:38

是的。

说话人 3 06:38

很难嫁接，你，你给他做代，你给他嫁接了，他就。

周庆一 06:42

不要了。就就不会。其实您现在的核心课题就是您要从这个 tob 转toc，希望在T、TOC 上，你现在有个很好的名字。对。想要在这个建立起一个白酒品牌。是。建立起这个 TOC 的一个品牌，你想做这个事情。对。对吧？明白了。其实您现在做的这个，我觉得有个很好的战略机，就你这个名字太好了，那现在能拿到这个名字。是。能够拿到李白烧酒，我这个是，是，非常牛的。但是其实要从零，其实你作为一个这个创业项目，你在方案班有个巨大的价值，就是因为我们做白酒有很多经验，做品牌有很多经验，我觉得最大的价值首先是在符号话语上能够帮你们定型。因为你有个巨大的文化 IP 李白。这个你要抓好这个白酒上的这个品牌的调性，把这个文化母体的原力给。

周庆一 07:34

放上，第二个能够基于你李白烧酒当地酒的特质，把酒通过符号的价值给说出来。其实最简单的就是你这个新品牌，要让消费者觉得它是个老品牌，而且有价值，一句话让别人先尝试购买这个新品牌。是。这个是你，其实你花 20 万得到这个价值是最大的。在渠道上其实新田，这是一个过程当中，我觉得首先我告诉你，第一个是在线调研的时候，我们要了解一下你现在整个白酒，你现在酒的你李白烧的资源禀赋，它的上下游的水源，以及你的资源禀赋，为什么这个酒好？包括酒厂的一些，制酒的工艺，我们会给您这个资料，我们要前期了解。

周庆一 08:19

第二个，我们在对于这个品牌的命名，其实你现在有李白烧、李白贡酒，我们肯定要选一个核心品牌，把这个名字给打响，其他的是作为他的产品系列推出，一定只推一个，只推一个核心的品牌，这个是我们定确定的，把产品你的核心价值命名定好之后，来线下。你最大的价值，你现就是你们要从零到一做这个 QT 品牌，怎么把李白烧酒的这个符号，找到一个最经典李白符号，而且能注册商标，成为你的符号。放在酒瓶上，这是一个价值。第二个需要一句话。一句话能让你整个的李白烧酒的文化原力的母体把它给释放出去，让消费者看到之后想尝试购买。这个是第二天的，就是你的品牌的话语体系，一句话。这是要做的。那再到产品，第三天产品战略，其实就规划，其实对你来说，我们会帮你思考，盘点一下你现在渠道资源，你现在哪些渠道可以进行尝试？有可能你现在从当地线下有些超市，你可能可以马上铺，但有些的话可能还可以从线上。如果你能找到合适的合作伙伴啊，从线上其实也是个很好的开端。这，但是你要，因为你们自己自建渠道是不可能的，不现实的，你还是要找到经销商，能够帮你在线上的卖起来，因为你有个极好的名字。

周庆一 09:46

你有个极好的名字，你如果符号和话语做的精彩，人家是愿意做的。线上就好玩了。线上就好玩了，然后最后的传播落地，就你的符号在酒瓶上，在包装上，你这个李白的符号该怎么去用？这是核心。这个是对你四天方案班最大的价值，就是马上拿到。其实对于你这个就从 0 到 1 创业品牌来说，后面的六次经营会对我们来说很重要的，因为我们也服务过远明酱酒，是我们服务的。他其实也是从 0 到 1，他是在那个抖音上就本身去做的，他当时打造那个任远明他的这个企业家形象，把这个远明我们叫做茅台镇那个守门人，把这个定位给他定住，其实把这个企业给撑住了。

周庆一 10:29

那在于这个过程当中，其实开拓渠道，新品牌开拓渠道会遇到很多坑的。你们也会遇到很多战略决策，我们 6 个月，每一两个月我们开一次经营会，设定课题。比如你们推，可能我们要推实验渠道，要推线上渠道，哪些卡点遇到了，我们每次设定一个核心课题，帮你们一起去解决推进。那这个其实根据你们企业的进度以及企业的需要，我们每期设定课题，一起推进。

周庆一 10:56

我觉得今年能够最大的核心，把你那么强大的文化母体，有一个符号，有个话语，能够给立住，这是你已经拿到很大价值了。之后在过程当中，你创业就拓渠道的过程当中，我们能帮你们去找到很多课题点，能够减少你一些走一些弯路。这是后面的六四方案班那么去使，经营会去那么使用，大概是这样这个情况。

说话人 3 11:20

好。我们现在的优势啊。我们的工厂。是一个。非常漂亮。因为我们以前跟大疆都合作过嘛。英国人来，哇，他说你是不是一个中国上市公司？我说我们不是。就是包括。我的很多行业的，他觉得你。好像我们比水井坊、金六福。到我们工厂里看，看上去还要具有文化底蕴。就是还要漂亮。就是，就那种漂亮是有深厚文化底蕴的，那样一种感觉，不是漂亮。

说话人 4 12:01

毕竟你叫李白。

周庆一 12:02

这个是核心，我觉得你我们前期，我们那个建方案班，我会拉群，然后会给你一份资料，你要把你这些好的，这些历史，你的资质，你的制酒工艺，越详细给我们越好。我们先要了解你们现在现有的这个价值，看哪些能够嫁接放大，在这个李白烧酒上面。

说话人 3 12:21

好，然后呢，我们专门建了一个，花了 6000 多万，专门建了一个世界诗酒文化体验中心。就是这个也是我走访全球，包括包括中国的国内的一些有关文化的陈列馆，因为我们那个也是诗酒文化结合的很好的一个陈列馆。就是我未来有。就是企业家游学。这个游学就是全球企业家游学。

周庆一 12:55

我是酒厂游，酒厂那个会做会销。

说话人 3 12:58

都是企业家游。这是国际国内的，企业家游游学。那么本身企业家他有白酒的需要。他他觉得这个，你能感染到他了，他能够下单。

周庆一 13:10

做工厂游，做这个会销。

说话人 3 13:12

嗯，工厂游会销，这只是一个优势。我想把，因为你现在要做线下渠道很难。是。如果是从。全球。就是我搞一个。企业家游学。就是准备。就是一年5万人，这样的。第二个就是线上。

周庆一 13:34

好。王总，我觉得这样，具体的我们线上班聊，因为到时候你们把资料给我们，我们先做详细的了解，这个我们再聊。你前面讲的企业家游，还是铺渠道？其实我们这个价值，对到我们先把服务话一定了之后，铺渠道，包括是不是通过会销，还是通过都铺渠道，我们到时候过程当中要了解你现在的情况，我们才能给你这个建议。这个是一定是看你们现在有哪些资源禀赋，以及走哪个渠道更容易成功。其实创业最难是从 0 到 1 的这个过程，好吧？是。

说话人 3 14:09

是。比如说我们有一个。我们的企业logo，你看看。你看，这个 logo 也，很不容易。

周庆一 14:25

李白的，很，这个是注册商标。

说话人 3 14:27

注册商标，注册的。

周庆一 14:29

对，这个到时候你们把你们这个注册商标已经有的这些全部给我吧。对对对。好吧，哎你这名字非常好，但是怎么把那个通过一个符号、一个话语把它给释放，是最核心的一个关键点。对对。

说话人 3 14:42

反正华与华的，因为原来我叫宜府春酒一的。就是宜宾五粮液转用厂。当时呢，我一直想找你们，但是我觉得呢，宜古村的文化底蕴，还不足以让你们这样的高手来打造，我觉得有了李白系列这个产品以后了，觉得你们也发挥。绝对是。可以说成为你们未来的一个。你们服务的一个亮点。但是我看你们做酒，嗯，不是那么太多。我们挺多的。

周庆一 15:08

金山有很多的。

说话人 3 15:10

金山。

周庆一 15:10

金徽

说话人 3 15:12

摘要。远明。哦，因为这几天你们没有人。

周庆一 15:16

我这两天没讲。没讲。没讲酒的。很多。

说话人 3 15:19

哦，没有人讲过白酒。

周庆一 15:21

茅台来找了我们几次，但是我们不投标不比稿，都拒掉了。五粮液也找了我们，但是我们都，他们都要走投标比稿。

说话人 3 15:28

远明的话，我们觉得都有一点，都不老实了，我们行业内看起来。

周庆一 15:33

我们最爱金辉是做的最好的。对对对。金辉这两个，这是我们那个案例。金辉是这两年。现在在服务，还在，这几年一直在服务。

说话人 4 15:42

服务第三、第四年。对。

周庆一 15:44

白叶我们有很多这个经验，到时候反正我们具体对你们这个企业了解，线上班我们先看你们资料，我们在这个进行沟通。好吧。

说话人 3 15:53

这证明是这样，这个企业的基础素质是很好的。文化资源也是比较好的。

周庆一 16:00

好。希望那我觉得是有很有效成为我们方案班的这个。钱也很好。

说话人 4 16:04

不，其实他们应该是做 600 万的咨询服务。

周庆一 16:07

那这个是他们。

说话人 4 16:08

其实你们应该是做 600 万的咨询服务。

周庆一 16:11

李白说先，我们先把这个创第一步走。

说话人 3 16:14

一步走好，我们觉得有感觉了，然后再。对对对。

周庆一 16:17

可以继续升级。不着急，我觉得这是个好品牌，我们慢慢来，好吧？但是这是一个机会，我们先在你们在方案班里面能把这个品牌先立住，我觉得是最重要的。

说话人 3 16:27

好，还有我再问一下，大概是方案班什么时候开始？

周庆一 16:31

每个月都有，每月我们办一次，9月份太紧了，下周你们可能不一定赶得及，10月份也会有一场。

说话人 3 16:38

哦，我9月，因为我马上到美国去，9月6号才回来。

周庆一 16:43

啊，没关系，那个我们10月份有。时间不用那么着急，10月份那场可能是比较合适。

说话人 3 16:49

不，9月份。是什么我尽量改。

周庆一 16:51

下周下周。

说话人 4 16:53

3到6，3到6号。

周庆一 16:55

9月3号到6号。对对对。

说话人 4 16:56

基本上塞不下来。

说话人 2 16:57

9月3号到6号，10月吧，这个也不着急。

周庆一 16:59

对对对。也不着急。对，我们不着急，我们你们先，我们先了解你们企业，你们整理资料有段时间，还有线上对你们进行访谈，还有时间，我们把这个事情做得扎实一点，不着急的，好的品牌我们把做扎实了，你们再过来做，对你们价值是最大的。好吧。对。这好的品牌得好好弄一下。

说话人 3 17:22

你你你要把你的做酒。

说话人 2 17:24

完了群可以先。

周庆一 17:26

对，先建群，我们先那个了解起来。

说话人 3 17:28

就是把你们做酒这方面比较。拿手的这。导师。因为每个人他有些人做餐饮，有些人做连锁，个人的长处不一样。就集中你们的。

周庆一 17:41

没问题。我们肯定是我们绝对是这个有这样的专家会给你，到时候，到时候你们来方案班就知道还有惊喜，就这些先不说了，好吧？

说话人 3 17:53

我看你们对其他的，我看我们7点钟就等你了，我们这几分钟就完了。

周庆一 17:59

因为我们排了二十几个人，后面还有十几个在那个排队。

说话人 3 18:05

几分钟就完了，我看你们进来我也只有几分钟。分钟。15 分钟吧。

周庆一 18:08

15 分钟。

说话人 4 18:09

超过 15 分钟。

说话人 3 18:11

已经超过 15 分钟了。对对对。

周庆一 18:12

我们的方案班，我们会好好了解你们这个企业。

说话人 4 18:14

方案班我们可以好好聊。

周庆一 18:15

今天我们核心是判断这个，你们能不能在这拿到这个价值，有这个价值做这个事。

说话人 4 18:19

对，就是我们接不接，双方匹不匹配。然后有一些细节我。

周庆一 18:25

细节我们课程助理再给你们那个做这个，具体在项目上的判断，我们在线上先了解你们企业，会对你们做更准确的判断。好。我们先不聊，其实那么短时间很难对你们有详细了解。好。好吧。

说话人 3 18:38

那你们需要的资料你就。发送。