

新企点

青岛饮料集团旗下「爆款」产品。

责编王亚梅 美编高菲 审读岳蔚

加速“全国化”战略 青岛饮料集团瞄准百亿营收

塑造“崂山”品牌产品矩阵 旗下板块力争启动上市流程

在刚刚过去的2024年，青岛饮料集团迎来发展元年：1月，崂山热可乐在哈尔滨刮起一阵“青岛旋风”；7月，华东鲜葡开启了葡萄酒打着喝的新潮流；11月，网红主播董宇辉直播喝白花蛇草水全网出圈。“泼天的流量”背后，是青岛饮料集团旗下崂山可乐、崂山白花蛇草水、崂山矿泉水、华东干白葡萄酒等“爆款”产品销量的高速增长。青岛饮料集团已经连续6年收入、利润双位数增长。2025年1月10日，青岛饮料集团营销大会在青岛国际会议中心举行。活动现场，青岛饮料集团“新五年创造”“十百千”战略规划正式发布，青岛饮料集团力争到2029年实现“利润向10亿、营收向100亿、品牌价值向1000亿迈进”。记者从营销大会上了解到，青岛饮料集团旗下板块企业将力争启动上市流程。

力争2029年实现百亿营收

2025年，饮料行业迎来新的发展周期。国际巨头携资本与品牌优势下沉抢滩，本土新锐以创新突围破局。营销大会现场，青岛饮料集团“新五年创造”“十百千”战略规划正式发布。

“新五年创造”战略以推动饮料集团由高端健康产品提供商向健康生活服务商跨越，创造中国式现代健康产业发展新模式为目标，重点发力“新制造”，布局“新产业”，提供“新服务”，搭建“保障网”，力争到2029年实现“利润向10亿、营收向100亿、品牌价值向1000亿迈进”的“十百千”计划，打造行业一流企业，建设全国性知名品牌，成为青岛新金花、制造业“新名片”、现代健康产业“新典范”。

把“崂山三绝”打造成超级“爆款”

产品力是企业永恒的竞争力。当前，青岛饮料集团已形成了以崂山矿泉水、崂山可乐、白花蛇草水、华东葡萄酒等知名品牌为核心的产品矩阵。

其中崂山矿泉水、崂山可乐、崂山白花蛇草水更有着“崂山三绝”的美誉，成为了外地游客来青岛的热门打卡产品。近年来，“崂山三绝”不断地在传承中创新。崂山可乐分别在冬季和夏季推出崂山热可乐、崂山乐乐冰等季节限定产品，成为社交媒体上的网红产品。华东葡萄酒同样表现不俗。2024年5月，华东葡萄酒提出华东鲜葡，开创了葡萄酒用铁桶打着喝

的先河，这是华东葡萄酒公司不断开拓新的饮用场景，探索葡萄酒新喝法，打造老字号品牌新国潮的又一典范示例。

根据青岛饮料集团“新五年创造”战略，企业将重点发力“新制造”，将崂山矿泉水、崂山可乐、崂山白花蛇草水打造成超级“爆款”，突出品牌高端化和产品特色化，有效增大市场投入，快速提升市场份额，夯实产业发展基础。围绕“崂山”“青岛”两个“中华老字号”，“华东”这一知名品牌，打造品牌矩阵；以大单品思维为抓手，培育形成“3+3+N”产品战略矩阵，“以事件造潮品、用潮品带本品、靠本品做爆品”，焦点化、系列化塑造崂山矿泉水“中国高端矿泉水第一品牌”、崂山可乐“东方草本健康型可乐第一品牌”和“国货复兴第一可乐品牌”、崂山白花蛇草水“中国草本气泡水第一品牌”“特色化健康饮品新锐品牌”，华东干白“中国干白第一典范”“中国干白领军品牌”，推动产品和品牌“走出去”，加快“国货变国潮”。

青岛老字号推进“全国化”战略

尽管崂山矿泉水、崂山可乐、崂山白花蛇草水等“爆款”产品收获了“泼天的流量”，但销售范围也困扰着这些“顶流”产品的发展。如何把“爆款”产品的流量转化为企业发展的现金流，一直是青岛饮料集团关注的重点。

在青岛饮料集团发布的“新五年创造”战略中，经销商队伍的建设成为重点。青岛饮料集团将以不低于40%的市场投入，广招商、拓渠道、强推广、重营销，培育经销商梯队、探



崂山白花蛇草水成“顶流”。

索特色合作模式、建设全国经销体系，与各位合作伙伴共同推进“全国化”战略，实现互利共赢。到2029年末，打造形成“顾客至上”的命运共同体，集团实现营销“特色化”、渠道“体系化”、品牌“全国化”，产品出口覆盖五大洲，成为青岛新金花代表，板块企业力争启动IPO。

打造城市健康生活服务平台

作为“新五年创造”战略的重要板块，“新服务”是青岛饮料集团从高端健康产品提供商向健康生活服务商跨越的关键一步。营销大会现场，刺猬到家平台正式启动。经历多年发展，刺猬网已成为青岛知名配送平台，旗下不仅建立了强大的重物配送团队，同时打造了遍布青岛的配送网络。青岛饮料集团将围绕产业融合化和服务信息化，打通“重货上门最后100米”，聚合“新制造”的健康产品力和“新产业”的健康服务力，打造城市健康生活服务平台，实现触手可及的“健康生活园区化、健康服务平台化”。

康养产业迎来新风口，青岛饮料集团将立足“新制造”“新服务”，加快布局“新产业”。围绕经营范式化和服务优质化，加快发展“芳华里”CCRC项目为代表的高端特色康养产业，联动华东·百利酒庄“产业+文旅康养”融合发展项目，吸引集聚产业配套，塑造健康产品聚合应用场景，打造健康服务模式，形成第二增长极。

青岛饮料集团党委副书记、董事、总经理刘富华表示，我们希望能与各位携手发展、相互成就，共同引领健康消费风尚，培育全国名牌，打造行业一流企业，成为青岛制造、中国创造、世界认可的典范。

观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者 李沛



崂山热可乐走进大鲍岛。