

春节临近茅台全国动销火热 市场化改革激活消费新动能

春节日渐临近,酒水消费市场迎来年度黄金旺季。贵州茅台近期在全国各地动销数据持续飘红,叠加资本市场的积极反馈,不仅彰显了茅台品牌强大的市场韧性,更给广大经销商与消费者注入了强劲的发展信心。这场火热的消费热潮背后,是茅台以消费者为中心推进市场化改革的鲜活成果,更是其深耕市场、贴近需求的生动体现。

全国多地动销飘红 线上线下共燃新春消费热潮

近日,茅台的热销场景成为全国各地新春消费市场的生动注脚,线下门店人头攒动,线上平台热度爆棚,全渠道消费活力持续释放。

在北京张自忠路的茅台自营店,半小时就有十几位消费者完成提货,工作人员忙而有序;重庆解放碑商圈的渝中自营门店,清晨开门便迎来络绎不绝的顾客,1月到店人次同比增长41%,单日最高接待量达300人;郑州的茅台自营店前,提货消费者排起长队,高峰期甚至需要限流引导;上海的茅台经销商反馈,叠加春节礼赠、聚餐需求,飞天茅台每日出货量可达几十箱甚至上百箱。多地经销商直言“货源供不应求,1至2月配额已售罄”。

线上渠道同样迎来消费热潮,i茅台作为茅台市场化改革的核心载体,2026年首月交出了亮眼的成绩单。自1月1日上线53度500ml飞天茅台以来,i茅台一个月内新增用户628万,月活跃用户突破1531万。截至1月底,平台累计成交订单超212万笔,其中飞天茅台成交订单就达143万笔,该产品更是连续29天持续售罄,丙午马年生肖茅台、精品茅台等产品也备受市场追捧。

市场化改革多维发力 全链激活真实消费需求

茅台全国动销的持续火热,并非偶然的市场现象,而是其系统化推进市场化改革、全产业链协同发力的结果。2026年1月,茅台密集

出台一系列改革举措,从产品、渠道、价格到运营模式全方位布局,精准对接市场真实需求,为消费活力释放筑牢了根基。

产品体系上,茅台回归“金字塔”矩阵,夯实飞天茅台的塔基地位,将其作为满足大众高品质消费需求的核心单品,同时培育精品茅台、生肖酒为“塔腰”大单品,激活收藏、商务消费需求,维护陈年茅台、文化酒的“塔尖”价值,精准匹配礼赠、自饮、收藏等不同消费场景,形成层次清晰、需求适配的产品布局。

渠道模式上,茅台打破传统“自售+经销”的单一模式,升级为“自售+经销+代售+寄售”的四维协同体系,构建批发、线上零售、线下零售、餐饮、私域五大渠道并行的网络。其中自营渠道成为价格的“稳定器”,i茅台作为超级平台实现产品齐全、价格合适、服务优质的全方位体验,经销渠道则聚焦核心产品,代售、寄售模式进一步拓展了茅台产品的市场渗透率,线上高效触达与线下深度服务形成互补,打通了消费“最后一公里”,消费者购买渠道更多元,韧性更强。

价格机制上,茅台坚持“随行就市、相对平稳”的原则,建立自营价格动态调整机制,公开各系列产品零售价,科学核定渠道合理利润空间。同时,茅台对精品茅台、茅台1935等产品调整零售价,让价格更具市场竞争力的同时,打破了传统意义上的“出厂价”(或“打款价”)决定“零售价”,而是根据产品、渠道、运营模式的不同,构建起“多价态并存”的供给侧动态价格体系,以此维护渠道韧性和良性生态。

此外,茅台的市场化改革还延伸至全产业链,通过举办采购与供应链大会,与供应商构建战略共同体,提升产业链供应链的敏捷性;成立贵州爱茅台数字科技有限公司,强化数字化渠道布局,破解数字化运营短板,让线上线下融合的销售生态更加完善,为改革落地提供了坚实的技术与产业支撑。



市场信心全面提升 资本消费两端认可

茅台市场化改革的成效,不仅体现在火热的动销数据上,更在消费端、经销商端与资本市场形成全方位的积极反馈,品牌信心与市场预期持续提升,为行业发展注入了正能量。

消费端的最大变化,是茅台的消费群体不断拓展,消费场景更加多元。不少年轻人通过i茅台平台首次购买茅台,或为年夜饭孝敬父母,或为收藏人生第一瓶好酒,让茅台从传统的商务宴请,逐渐走进家庭聚会、朋友小酌的日常场景。同时,茅台门店的服务升级也让消费体验持续优化,从增设品鉴区、等候区,到主动讲解产品工艺、防伪知识,再到为外国游客推荐特色产品,茅台正以更贴近消费者的方式,让品牌融入大众生活,也推动茅台酒从“投资品”向核心消费属性的回归。

经销商的经营信心与积极性也大幅提升。随着茅台市场化改革的推进,渠道利润更加合理,库存始终保持良性状态,以往“囤货惜售”的现象不复存在,取而代之的是主动拓展市场的新姿态。不少经销商从“坐商”向“行商”转变,主动面向新

兴科技行业从业者、线上消费者等群体开展产品推介,培育长期消费群体。

资本市场的表现,则成为市场认可茅台改革成效的直接体现。截至2月5日收盘,贵州茅台股价回升至1555元/股,近6个交易日累计上涨超17%,总市值一度接近2万亿元,在白酒板块中表现亮眼。这一走势不仅印证了投资者对茅台基本面的坚定信心,更反映出市场对茅台市场化转型方向的高度认可。知名投资人段永平发声看好茅台改革,认为“释放的购买力可能非常惊人”,其价值值得长期期待;财经作家吴晓波评价,茅台此次改革是一场“刀刃向内”的自我革命,让品牌价值回归真实消费与文化认同,这种回归商业本质的变革,让茅台拥有了穿越行业周期的持久魅力。

茅台的市场化改革不仅让自身在春节消费旺季中收获了亮眼成绩,更为消费行业应对周期波动提供了宝贵的实践经验。以消费者为中心,以市场需求为导向,这场系统性的改革让茅台的品牌活力持续释放,也让“飞天”更多飞入百姓家。随着春节消费旺季的持续,茅台将以更稳健的发展态势,书写品牌与市场共赢的新篇章。

(来源:人民网)

赤水两大重点交通项目建设稳步推进

本报讯(特约记者 陈仪银)日前,赤水市赤水河二桥、渝赤叙高速公路(贵州段)两大重点交通项目建设正酣。两个项目以交通互联互通为纽带,建成后加速赤水融入成渝地区双城经济圈,为共建便捷畅通的现代化都市圈注入强劲动力。

赤水河二桥建设现场,各项工序正按计划稳步推进,主桥及引桥的桥面铺装即将完成。这座横跨川黔两省的大桥西连四川合江县九支镇,东接贵州赤水市,桥梁全长764米,采用双向四车道标准设计,总投资达2.6亿元。

作为川黔边界重要的交通补充通道,该项目预计2026年上半年正式通车,通车后两岸通行时间将从半小时压缩至2分钟,极大缓解现有赤水大桥的通行压力,构建起川黔两省间高效便捷的交通网络。

赤水河二桥总工程师刘亚平表示,施工过程中每一道工序都严格把控质量,在生态区域实时监测环境数据,确保既不耽误工程进度,也不破坏周边环境。

与此同时,赤水市另一重点交通工程——渝赤叙高速公路(贵州段)的建设也正有序推进,建设者各司其职、协同作战。“我们会严格按照施工规范,在保证安全的前提下,抢抓当前有利施工条件,全力冲刺阶段性目标,为后续工程推进打下基础。”渝赤叙高速公路(贵州段)1标副工区长梁红兵说。

据了解,该路段主线起于赤水市樟柏岩隧道内,经石笋场后跨越习水河,终点止于黔江区石笋隧道进口,主线全长5.82公里,造价约11.25亿元。面对庞大的工程量和艰巨的施工任务,建设团队提前谋划、科学部署,确保项目按序时进度推进。

“今年我们的核心目标是稳步推进樟柏岩特长隧道的高效掘进施工,同步完成路基工程基本成型以及桥梁下构。”渝赤叙高速公路(贵州段)1标项目部副经理李再勇介绍,项目建成后,将大幅缩短赤水与成渝地区的时空距离,完善区域高速公路网结构,为赤水乃至黔北地区承接产业转移、发展特色产业提供强有力的交通保障。

交通路网是推动发展的“大动脉”,随着两条交通线路的建成,将进一步织密赤水全域交通路网。

遵义医科大学第二附属医院

用心用情守护市民健康

本报讯(全媒体记者 罗洋)近日,遵义医科大学第二附属医院(以下简称“遵医二附院”)针对冬季就诊人数增多的现象,通过优化服务流程、强化应急保障、统筹资源配置等一系列举措,全力保障群众就医通道畅通,守护市民健康平安。

弹性门诊与延时服务缓解群众“看病难”。遵医二附院推行“潮汐式”门诊管理模式,根据实时人流量动态调整医生出诊班次,增加服务窗口,提升接诊效率。同时,各临床科室主动延长服务时间,减少患者在挂号、就诊、取药环节的等候时间。志愿者和工作人员则在门诊大厅、走廊等重点区域,提供秩序引导、咨询协助等贴心服务。

畅通急诊绿色通道守护生命“快车道”。遵医二附院始终将急危重症救治放在首位,进一步畅通急诊绿色通道,严格执行“先诊疗、后付费”政策,简化流程、缩短抢救滞留时间。急救团队24小时值守,设备药品齐全,应急响应迅速,确保急危重症患者能够第一时间得到有效救治。

检查检验高效运转减轻患者负担。遵医二附院检查检验科全员在岗,保障设备全天候运转。通过科学划分时段、推行错峰检查,实现CT、磁共振等重点项目“当日申请、当日完成”。严格落实检查结果互认政策,避免重复检查,切实减轻患者经济与时间负担。

医院还统筹调配全院床位,坚持“危重优先、手术优先”,提高床位周转效率。手术室增加排班、优化流程,开展延时服务,全力满足患者需求。

强化后勤支撑营造安心就医环境。后勤保障部门协同发力,充足储备各类物资,加强设备巡检,确保临床物资运转顺畅。针对停车难题,医院新增400余个临时车位,并加强安保巡逻,维护良好就医秩序,为患者和医护人员提供安全、便捷的环境。

目前,遵医二附院各项工作正平稳推进。同时,针对春节假期及节后可能出现的情况,提前谋划、加强部署,持续优化服务、充实就诊力量。

养龙村

辣椒育苗正当时

本报讯(特约记者 肖潇 贺元平)时下正是辣椒育苗的关键时节,播州区乌江镇养龙村村民抢抓农时,认真做好辣椒育苗工作,为今年辣椒丰收开好局、起好步。

在辣椒育苗基地,村民们正有条不紊地进行清理漂盘、装填基质、精准播种、整齐摆盘等工序,现场一派繁忙景象。

为确保育苗质量,养龙村严格遵循科学育苗技术规范。播种前,种子经晒种、温汤浸种等处理,有效提升发芽率,“苗好七分收,我们现在精细化管理每一株幼苗,就是为了下半年的好收成。”正在大棚内摆盘的村民杜立昌说。

当前,养龙村辣椒育苗工作进入关键期,培育的卓椒七号、遵辣十号两大优质品种,可移栽200亩土地,覆盖五个村民组,带动村民增收致富。

“今年我们重点推进的辣椒育苗项目,选用抗病性强、产量高、口感好的优质品种,邀请农业技术专家全程驻点指导,从种子筛选、基质配比到温湿度调控,每一步都严格按照科学标准来。”养龙村党总支书记、村委会主任陈昌东说。

下一步,养龙村将持续加强田间管理指导,做好病虫害绿色防控与水肥管理,确保辣椒提质增效,同时拓宽销售渠道,推动辣椒产业向规模化、优质化、品牌化方向发展,让小小辣椒成为村民致富的“红辣椒”、乡村振兴的“动力椒”。

近年来,养龙村立足本地资源禀赋,深耕特色农业产业发展,在做强辣椒种植的同时,因地制宜培育白花前胡、高粱、无患子等经济作物,推广玉米大豆复合种植、水稻油菜轮作等模式,构建起多元融合的特色农业产业体系,以产业兴旺激活乡村发展内生动力,让村民在“家门口”实现稳定增收,绘就出产业兴、村民富、乡村美的生动画卷。

东西部协作进行时

大溪村

特色菜薹“出山入粤”

本报讯 连日来,在绥阳县蒲场镇大溪村的田间地头,呈现出一片繁忙景象,600余亩板蓝根青菜迎来采收旺季。翠绿整齐的菜畦间,粗壮饱满的菜薹长势喜人,村民们穿梭其间,有条不紊地进行采摘、称重、装筐,这批脆甜鲜嫩的特色蔬菜将从黔北大地出发,远销千里之外的广东省,成为当地市民餐桌上的健康“新宠”。

“打菜薹要尽量贴近底部,这样才能促进胚芽二次生长,让新发的苔茎更粗壮。”在采收现场,板蓝根青菜种植基地负责人李发昌正手把手指导工人规范操作。他介绍,基地创新采用“菜一粮”轮作模式,高

粱、玉米等粮食作物收获后集中种植从云南引进的板蓝根青菜,主打菜心采收。

李发昌说:“通过精细化管理,目前已是第六批采收,预计还能持续采收1个月。”谈及种植效益,李发昌算了一笔账:“天气正常的情况下,每月能采收五六批,亩产量在1800斤左右。当前菜心收购价每斤2元,主要通过网红直播带货和线下渠道销往广东市场。”基地日常用工在20至25人,有效带动了周边村民就近就业。

“夏天种粮食、冬天种蔬菜,在家门口干活每月能挣2000多元,一年下来能增收2万多元,既方便照顾

家庭又能增加收入。”正在田间忙碌的村民喻秋菊脸上洋溢着幸福的笑容,这份工作为她家带来了实实在在的收益。

据了解,板蓝根青菜是华中农业大学研发的一种新型蔬菜,通过十字花科植物菘蓝(即板蓝根的原料植物)与蔬菜远缘杂交培育而成。不仅继承了板蓝根广谱抗病的特性,在冬季低温环境下生长无需打农药,而且口感清甜,富含17种氨基酸和硒、钙、锌等8种微量元素,营养价值高,适合各类人群食用。

凭借独特的品质优势,大溪村出产的板蓝根菜心已稳定进入广

东江南市场等大型果蔬批发市场,赢得了市场的广泛青睐。“下一步,我们将进一步加强田间技术管理,持续提升蔬菜品质,扩大种植规模和效益,带动更多村民在家门口实现就业增收。”李发昌信心满满地说。

昔日的冬闲田,如今成了“致富田”。蒲场镇大溪村通过引进特色蔬菜品种,调整农业产业结构,成功打通了对接沿海市场的销售渠道,为当地乡村振兴和农民冬季增收开辟了一条切实可行的新路径。

(绥阳融媒记者 伍会芳 陈贤琴 吕杭)



连日来,凤冈县歌手大赛、文艺演出、灯会等活动接连上演。为全力保障活动电力供应稳定,遵义凤冈供电局提前部署,成立专项保电工作组,对各演出广场舞台、临时用电点开展拉网式排查。

图为供电局工作人员在检查应急电源配电箱。

(龚红 摄)