

新京报讯（见习记者 薛晨）6月10日，新京报记者从贵州醇酒业有限公司（以下简称“贵州醇”）获悉，企业与知名酒水销售平台酒仙网络科技股份有限公司（以下简称“酒仙网”）达成战略合作协议。据了解，双方合作的首批货款，达到了一千万元。

战略合作协议

甲方：贵州醇酒业有限公司

乙方：酒仙网络科技股份有限公司

双方本着平等合作、优势互补共同发展的原则，就双方在今后的品牌推广、产品销售等方面长期合作达成如下战略合作协议：

一、合作宗旨

优势互补，互惠互利。

二、合作范围

甲方产品及品牌与乙方酒仙网平台合作。

三、合作方式

1. 酒仙网是中国领先的酒类电子商务综合服务公司，主要从事酒类商品线上营销，为酒企提供电子商务综合服务。乙方作为甲方的长期战略合作伙伴，今后在酒仙网平台上为甲方产品提供优先推广和销售，并着重体现并宣传“真年份”。
 2. 甲方承诺提供的酒类产品均为“真年份”，为酒仙网消费者喝到“真年份”酒提供产品保障，为中国白酒接轨国际标准而努力。
 3. 乙方同意采购甲方首批货款人民币1000万元，首年销售目标为人民币1亿元。
- 四、本协议未尽事宜，双方协商而定。

五、双方战略合作期限，首年为2020年6月10日至2021年6月9日。

甲方：贵州醇酒业有限公司

乙方：酒仙网络科技股份有限公司

甲方签字：



2020年6月10日

乙方签字：



2020年6月10日

这已不是贵州醇签订的首个千万元订单。刚过去的五月，贵州醇与上海祥恒贸易发展有限公司签订的经销协议中，首批货款也达到了一千万元。此外，贵州醇还与苏州亨通集团、河南美之顺商贸有限公司等企业签订了合作协议。受一系列签约消息

的拉动，整个五月，贵州醇销售量增长了15倍，贵州醇董事长朱伟更直言，这是重回市场的贵州醇交出的阶段性成绩单。

值得注意的是，此次与酒仙网的战略合作协议中，“真年份”依然作为重点在协议文件中被提及。协议书显示，今后酒仙网对贵州醇产品的推广，着重体现并宣传“真年份”；而贵州醇也承诺，为酒仙网提供的酒类产品均为“真年份”。

有观点表示，贵州醇对“真年份”的重视，不仅是为了在产品及市场口碑上占据先机，更是因为当前激烈的白酒市场竞争中，“真年份”已成为贵州醇冲出赛道，扭转过往颓势的重要战略武器。

新京报见习记者 薛晨 图片 资料图片

编辑 徐晶晶 校对 王心