



周有伟正在介绍公司产品。



周有伟。



阿拉嘉宝酒。

从青海到西藏

周有伟与阿拉嘉宝：
以青稞为媒，
酿就高原白酒新传奇

在西藏,提及本地白酒,阿拉嘉宝青稞酒已凭借独特的风味与鲜明的地域特色,走进越来越多消费者视野。这款承载西藏本土酿造力量的白酒背后,藏着36岁青海汉子周有伟的逐梦故事。2022年,时任西藏阿拉嘉宝酒业有限责任公司副总经理兼营销总经理的他,从青海互助天佑德青稞酒股份有限公司奔赴西藏,在这片陌生的市场闯出新天地——既让阿拉嘉宝扎根西藏,更让雪域青稞香飘远方,为西藏本土白酒产业注入鲜活动能。

文/记者 梁兰 图由受访者提供

跨界逐心

从央企技工到营销人,不负热爱敢破局

每个人的青春都怀揣着不甘平庸的向往,周有伟亦是如此。他大学攻读飞行器动力工程专业,毕业后入职中国航空工业集团有限公司,投身军用直升机发动机研制生产。央企“铁饭碗”是无数人艳羡的归宿,周有伟也曾因这份工作倍感自豪,在精密机械研发中踏实磨砺心性。

随着时间推移,心底藏了许久的“小执念”愈发清晰——他向往营销行业的热血与挑战。回溯大学时期,他观看商务题材电视剧时,屏幕中身着正装的从业者穿梭于各类专业场合、凭借专业能

力促成合作的场景,便在他心中留下了深刻印象。经过审慎考量,周有伟辞去了央企工作,投身至此接触较少的营销领域,开启了职业新征程。

跨界并非易事。无专业基础、缺乏经验的他从零起步:翻遍营销书籍做笔记,主动报名参加各类培训,跟着前辈跑市场、谈客户,把每一次实践都当作学习机会。

慢慢地,周有伟褪去了青春的莽撞,一步一个脚印夯实基础。对家乡的眷恋,始终是他前行的底气。早年在湖南工作时,思乡之情格外浓烈:街头看见青

A牌照汽车,总会下意识加速追赶,想看看是不是熟悉的乡邻;商场碰到售卖青海老酸奶的店铺,总会多买几盒分给同事,骄傲地介绍:“这是我家乡的特产,味道特别纯正。”这份牵挂,让他投身青稞酒行业时格外用心,也始终带着一份责任感——想让家乡的好产品被更多人看见,想让“家乡”成为值得骄傲的奋斗之地。正如他回青海从业时发的朋友圈所言:“让家乡成为有梦的地方。”这份初心,也为他后来奔赴西藏、开拓市场埋下伏笔。

扎根西藏

直面困境寻突破,以质为基拓市场

2022年,周有伟迎来职业生涯新挑战——从青海调派至西藏阿拉嘉宝酒业有限责任公司,负责运作、营销、品牌建设等核心工作。初到西藏,高原的蓝天白云让他心生向往,可白酒市场的困境也随之而来,三道难题摆在面前:一是本地消费习惯差异,西藏群众对白酒接受度低,消费市场狭窄;二是人才难题,高原生活艰苦,外地人才难引进,本地员工流动性大,培养成熟员工耗时耗力,制约公司发展;三是品牌认知度低,作为西藏首家本地白酒企业,阿拉嘉宝彼时鲜为人知,市场培育难度大。

“既然来了,就没有退缩的道理,再难也要找出路。”带着这份信念,周有伟

带领团队深入调研市场,梳理突破方向。调研中他发现,西藏本地白酒需求有限,但存在独特的人口优势:进藏游客、在藏建设者对白酒接受度高,消费需求旺盛,“这就是核心目标客户,抓住这类人群就能打开市场”。

找准方向后,团队精准发力:频繁举办产品品鉴会,让消费者近距离感受青稞酒风味;赞助本地活动、参与公益事业,拉近与消费者的距离,传递品牌温度;针对旅游人群打造场景化营销,让青稞酒与西藏旅游深度绑定。

让周有伟印象最为深刻的是,他接手小黑青稞酒推广时,带领团队连续一周跟踪调研进藏游客,记录消费偏好与

购买习惯,专项制定专属推广方案。功夫不负有心人,该款酒推广后收获诸多好评,“所有喝过的客户都认可口感,没人质疑酒质。”谈及此事,周有伟满是骄傲。这份认可,源于阿拉嘉宝对品质的极致追求。

作为西藏首家本地白酒厂,公司前后投入超5亿元推进投产,选用西藏青稞与雪山水为原料,适配高原自然条件研发专属酿造工艺,历经十年沉淀,酒体品质已比肩国内老牌名酒。“白酒兼具饮用、储存功能,还能承载西藏文化,游客购买后既可自饮,也可作为伴手礼,这种独特性便是我们的优势。”周有伟说。

科创赋能

坚守匠心铸品质,荣誉加身树标杆

白酒行业里,品质是品牌的生命线,这一点周有伟始终铭记。“消费者买酒看重口感与品质,只有把品质做扎实,才能留住客户,让品牌走得长远。”为持续提升品质,阿拉嘉宝以科创赋能,与多家专业机构深度合作,优化酿造工艺、把控原料品质。

在工艺研发上,公司联合中国酒业协会、天津科技大学开展青稞白酒低压蒸馏特性研究,验证了“醉酒慢、醒酒快”的产品优势,明确了工艺对酒品香气、口感的关键影响。同时,与西藏大学、中国科学院微生物研究所合作,挖掘高原独特微生物资源,为新产品研发、工艺升级

打下基础,使青稞酒兼顾本土风味与创新亮点。

在原料把控上,阿拉嘉宝从源头发力:与林周县农业农村局签订有机青稞种植战略合作协议,打造农业产业化联合体,实现原料本地供应,既保障新鲜度,也带动本地农业发展;联合西藏自治区农科院质标所制定青稞质量标准与检测规范,建立原料产地追溯体系,每批原料可查可溯,确保从田间到酒瓶全环节安全可控。“我们的青稞选用本地优质品种,水取自雪山水,工艺适配高原环境,每一滴酒都蕴含着匠心,这便是我们的品质自信。”周有伟坦言。

匠心耕耘终有收获。多年来,阿拉嘉宝斩获多项重量级荣誉:获评“农业产业化国家重点龙头企业”,彰显农业产业化引领作用;拿下“拉萨市政府质量奖”,成为本地品质标杆;旗下“真年份9年”荣获中国酒协“青酌奖”、布鲁塞尔烈酒大赛银奖,获得行业与国际双重认可;更成为西藏首家通过“纯粮固态发酵白酒”认证的企业,多款产品取得年份酒认证,品质获权威肯定。这些荣誉背后,是企业对品质的坚守、团队的不懈努力,更是周有伟与全体员工的心血付出——每一个环节都精益求精,才造就了阿拉嘉宝的品质口碑。

逐梦未来

酒旅融合启新程,剑指上市谱新篇

随着品牌影响力提升,阿拉嘉宝并未停下前行脚步,而是锚定新目标规划发展蓝图。“市场需求在变,消费习惯在升级,得跟上时代节奏,创新发展模式才能让品牌走得更远。”周有伟说。

当下直播带货成为主流,阿拉嘉宝顺势计划开启直播业务,通过线上平台展示产品特色、传播青稞酒文化,让更多人足不出户了解西藏本土青稞酒;下一步,公司计划将厂址扩建成酒庄,打造“酒旅融合”新模式——让进藏游客走进酒庄,参观白酒酿造全过程,参与酿酒互动体验项目,沉浸式感受青稞酒文化。这一模式既能丰富游客旅程,也能提升品牌知名度、带动销售。“酒旅融合能让游客深入了解产品,还能带动本地青稞产业与旅游业协同发展,实现多方共赢。”周有伟对该模式充满期待。

谈及长远规划,周有伟语气坚定:“我们目标明确,既要把青稞酒做成西藏标志性伴手礼,覆盖本地人、在藏建设者、游客三类人群,让更多人爱上西藏本土青稞酒;也要打造西藏白酒标杆品牌,引领产区发展、带动产业升级;最终实现上市,让阿拉嘉宝走出西藏、走向全国,让雪域青稞香飘向更多地方。”

从青海到西藏,从跨界营销新手到行业资深从业者,周有伟带着初心与热爱,在雪域高原书写逐梦故事;从直面困境到破局生长,从坚守品质到创新发展,阿拉嘉宝用十年沉淀,在西藏白酒市场闯出了一片新天地。未来,相信在他与团队的努力下,阿拉嘉宝将以青稞为媒、品质为基、创新为翼,在高原绽放更多光彩,让西藏本土白酒产业迎来更广阔空间,让青稞酒香满高原,飘向远方。



阿拉嘉宝酒。