

华昊酒庄少庄主程译欧



用创新思维重塑中国葡萄酒的未

程译欧，宁夏华昊酒庄少庄主，是中国葡萄酒行业新生代的代表人物之一。作为庄主程潜之子，他并未简单沿袭传统“接班”模式，而是以独特的品牌运营理念、国际化视野和年轻化营销策略，推动华昊酒庄从精品酒庄向文化 IP 转型，成为中国葡萄酒“破圈”的先锋力量。

一、国际化视野：从英文讲解到全球品牌推广

程译欧的首次公开亮相，面对来自意大利、法国、韩国、日本等 25 国记者，他全程用英文讲解酒庄历史、酿造工艺及贺兰山东麓的“紫色梦想”，展现了出色的跨文化沟通能

力。这次活动不仅提升了华昊的国际知名度，也让世界看到了中国年轻一代酿酒人的专业素养。

二、品牌年轻化：短视频、文旅融合与“微醺社交”

程译欧深谙消费者心理，提出“葡萄酒不应只是饮品，而是生活方式”的理念。他的短视频栏目《少庄主的日常》播放量破千万，将葡萄酒与露营、艺术、旅行结合，弱化传统品鉴的说教感，以轻松有趣的方式吸引年轻人。此外，他主导打造沉浸式文旅体验，如葡萄园音乐节、餐酒搭配工坊，让酒庄成为“情绪价值与社交货币”的提供者。

三、传承与创新：“新老共治”模式

与传统的家族企业接班不同，程译欧与父亲程潜形成了“管理为基，创新为翼”的分工模式：

父亲程潜：把控生产、供应链与品质管理，确保每一瓶酒的匠心标准。

程译欧：专注品牌战略、数字营销与用户教育，推动酒庄“出圈”。

他明确表示：“我们不提‘接班’，而是让两代人优势互补。”未来，他计划引入专业团队，采用“家族掌舵+职业经理人运营”模式，自己则定位为“品牌战略官”，专注于内容创新。

四、行业预判：葡萄酒作为“文化符号”

程译欧认为，未来葡萄酒的竞争不仅是品质，更是文化属性的较量。他借鉴意大利“慢餐运动”，提出中国葡萄酒应传递产区故事与生活哲学。为此推出“99元小瓶酒探索套

装”，降低尝鲜门槛，让更多年轻人接触葡萄酒。

结语：中国葡萄酒的“破局者”

程译欧代表着中国葡萄酒的新生力量——既有国际化的专业背景，又深谙本土市场趋势。他的创新实践，不仅让华昊酒庄在年轻消费者中赢得口碑，也为中国葡萄酒产业的转型升级提供了新思路。正如他所说：“葡萄酒的未来，属于团队协作与用户共创。”