

金种子酒净利遭遇腰斩 押宝健康酒改善困局

白酒营销专家蔡学飞认为,我国白酒行业经历深度调整之后,中低端白酒品牌受到冲击,金种子酒就是典型代表之一。同时,安徽市场竞争激烈,金种子酒由于自身品牌劣势,在此轮产品结构升级中效果并不理想,导致营收和净利均出现下滑。

■ 蒋政

在众多上市酒企业绩纷纷复苏之时,金种子酒在2016年的业绩依然是下滑状态。

日前,金种子酒发布2016年财报显示,公司实现营业收入14.36亿元,同比下降16.89%;净利润1701.93万元,同比下降67.32%。其中,中高档酒和普通白酒销售毛利率均出现下滑,并且公司酒类产品生产量、销售量以及库存量均下滑两成左右。值得注意的是,2016年,金种子酒在经营活动中产生的现金流净额为-1.82亿元,同比下滑151.58%。

白酒营销专家蔡学飞认为,我国白酒行业经历深度调整之后,中低端白酒品牌受到冲击,金种子酒就是典型代表之一。同时,安徽市场竞争激烈,金种子酒由于自身品牌劣势,在此轮产品结构升级中效果并不理想,导致营收和净利均出现下滑。

另外,2016年,金种子酒推出健康白酒品牌——和泰苦荞酒,并成立健康酒事业部,发力健康酒。记者咨询该款产品的销售情况,对方并未给予回应。蔡学飞告诉记者,安徽地区属于重度饮酒区,大多属于社交饮酒,健康酒在当地的市场空间并不大。白酒营销专家杨承平则认为,消费者对健康酒比较陌生,需要花费一段时间进行培育。另外,相对于推出新品而言,金种子酒在产品结构调整过程中,需巩固自己的核心价格段的产品,进一步扩大自身在该价格段的优势。

中低端市场受到狙击

据中国经营报报道,近日,我国上市酒企陆续发布2016年财报,大多数酒企业绩明显复苏。只是,金种子酒交出的营利双降的“成绩单”略显尴尬。据年报显示,公司在2016年



实现营收14.36亿元,同比下降16.89%;净利润1701.93万元,同比下降67.32%。在酒品产销上,金种子酒在2016年生产量为1.63万千升,销售量为1.65万千升,分别下滑23.21%和23.51%。

在蔡学飞看来,金种子酒的处境就是国内以中低端产品为主的白酒企业的集中体现。白酒行业在经历2012~2015年的深度调整以来,在2016年出现回暖迹象,白酒消费呈现出向主流品牌产品集中的趋势。业内普遍认为,白酒行业两极分化严重,中低端、区域性酒企面临巨大的发展压力。

资料显示,金种子酒是由安徽金种子集团有限公司独家发起,于1998年在上海证券交易所挂牌上市。现有浓香型白酒金种子系列酒、种子系列酒、和泰系列酒、醉三秋系列酒和颍州系列酒等品种,核心区域为安徽省内市场。2016年,金种子酒在安徽省内销售收入为10.16亿元,占整体收入的85.70%。

不可否认,各大白酒品牌在安徽地区的市场竞争非常激烈。蔡学飞介绍,安徽市场的各个价格带产品和市场格局基本已经稳定。并且,在任何一个价格带,安徽市场都有一个主导品牌。其中,在100元左右的价格带,核心产品为古井贡酒,100~300元的价格带产品被苏酒垄断。金种子酒在50元以下的产品中具有一定优势。

金种子酒在年报中也提到,“一线名酒市

场下沉,严重挤压了二三线酒企的生存空间。名酒对区域酒的压力主要体现在区域下沉、渠道下沉、档位下沉、费用下沉、人员下沉等,造成区域酒企原有赖以生存的主流价格段受到严重冲击。”

蔡学飞告诉记者,金种子酒的核心价格带是30~40元,以简装盒酒为主。该类产品以价格和渠道为主导,品牌号召力偏弱并且利润很薄。在白酒行业消费升级的环境下,该类产品受到较大冲击。另外,他还告诉记者,仅光瓶酒的逐步升级,已经冲击了金种子酒的核心市场。“现在,低端的简装盒酒的市场在逐步萎缩,这是金种子酒营收和净利出现较大下滑的主要原因。”

而随着行业调整,金种子酒的现金流也出现了紧张的状况。根据年报显示,在2016年,金种子酒在经营活动中产生的现金流净额为-1.82亿元,同比下滑151.58%。金种子酒给出的原因是“本期收到销售回笼资金减少”。

杨承平认为,中低端品牌产品体系的通病是依赖价格和渠道。如果市场出现波动时,对整个渠道和价格体系会产生很大影响,最直接的表现就是回款困难。相对而言,中高端产品更多凭借自身品牌力做支撑。“这也体现了金种子酒自身品牌力较弱,影响自身产品的变现。”

押宝健康酒谋求利润增长点



人群?客单价大概是多少?

孙俊:主要集中在中高端消费群体。100元以下的低端消费群体并不是佳沃的客户群,无法覆盖。而百元以下的产品品质无法保证,最终会毁了品牌。我们核心消费人群的客单价集中在三五百的价位段。佳沃产品可能会比传统行业的酒商单价稍高,但整体上平均单价在148~198元的区间内上量非常快。

专卖店深耕C端市场

记者:在电商的冲击下,酒业渠道线上线下融合有了更多的思路,请问佳沃门店选择怎样的模式?

孙俊:目前200多家店采用一种新模式运营,这包含两层意思。第一,线上平台与线下平台联动;第二,前店后商,门店有很强的做客户能力。因为单纯依靠零售,门店很难盈利。两年前没有门店,只维护老客户就行。

您发财 我发展

华西酒曲厂是在其前身——成都市成华区高科技生产化技术研究所彭州实验厂的基础上,经25年发展和积累而成立的专业从事生物制品科研和生产加工企业。

研究和开发的微生物系列产品有:
◆根霉酒曲
◆生料酒曲
◆纯根霉甜酒曲
◆固体麸皮活性生香干酵母
◆工业级纤维素酶
◆食品添加剂红曲米
◆酱油曲精
厂址:四川成都彭州经济开发区
联系人:罗忠
手机:13679061105
电话:028-837028146(办)
传真:028-83708978
邮编:611930
网址:www.mainone.com
E-mail:cdservice@main one.com

济南瑞丰生物工程有限公司

本公司与齐鲁工业大学等高校密切合作,研究开发了增强固态白酒发酵的系列高效微生态产品,提高白酒质量,降低生产成本,减少劳动强度。

主要产品如下:
●白酒发酵微生态菌剂
●脱水活性窖泥功能菌
●根霉曲
●优质成品窖泥
●浓缩液体己酸菌
●浓缩液体产酒产香酵母菌
●芝麻香型白酒高效微生物菌剂
●酯化红曲
企业宗旨:优质产品 优质服务 合作共赢

总经理:陆泰勇
联系电话:13905416779
0531-87483989
邮编:250308
地址:山东省长清区张夏工业园区
E-mail:ruifengshengwu@163.com

彭州市华蓉陶瓷有限公司

专业设计生产:陶瓷酒瓶、酒具及各种工艺品等,公司倾力于中国陶瓷酒瓶及摆件的设计与制造。

公司生产的会呼吸的陶瓷酒瓶,会交流传神的陶瓷摆件,使华蓉更有魅力。

厂长:刘德银
手机:13088090770
13281090770

电话:028-83833818
83833828
QQ号码:814439265
1512026857

地址:四川省彭州市桂花镇



白酒掀起全民微营销 开口笑锦上添花 刷爆朋友圈

■ 唐频辉

互联网时代,白酒也可以微信购买,不仅酒品好,价格实惠,还闪电到家。近日,不少网友的微信朋友圈被一款白酒刷屏:5斤大坛,以耀眼的中国红为主色调,喜庆、大气,价格也实惠。这款由湖南湘窖酒业推出的酒在短短6天不仅刷爆朋友圈,销量不俗,创下白酒行业互联网营销的又一个奇迹。

匠心之作: 酒品好、外观讨喜,性价比高

作为湘窖酒业60周年的匠心之作,这款“开口笑·锦上添花”酒品上乘、外观讨喜,性价比高,这也是 能在微信朋友圈成功营销的关键所在。

“为了让消费者共享60周年的喜悦,为爱酒人士打造了这款好看、好喝、价格美丽的白酒,”湘窖 酒业总裁张可为表示,这款酒是由钱海生、郝哲兵、刘璟三位国家级评酒师研发多年精心设计的,采用邵阳状元沙洲地下50米花岗岩深处的矿泉水、无污染生态产粮区的粮食、运用传统工艺,在地下音乐书库用麻坛储藏多年,所以这款酒的品质非常好,而抢购价让不少爱酒人士惊叹,性价比极高。此外,在外观设计上,这款酒采用中国红,寓意平安、喜悦、喜庆,名字也很讨喜,“开口笑”“锦上添花”都是寓意非常好的人生态度和人生状态。

营销取胜: 全民微营销,购酒有更好体验感

作为一款“微营销”的白酒,省去了众多中间环节,用互联网的手段,以更快捷的方式送到消费者 的手中,真正做到了“让利于消费者”。同时,每一位网友都可以通过扫描二维码,分享给亲友,成为这款酒的促销员和推广者,掀起一股全民微营销的大潮。

作为湖南酒业领军企业,湘窖酒业去年就开始尝试“微营销”,2016年底,湘窖酒业就首次推出“开口笑·锦上添花”5斤装白酒,并通过微信进行限量销售。“当时销售火爆,很多消费者没买到或者没买够,所以,在今年端午节前,我们再次推出这款酒的微信购买活动。”张可为表示,互联网时代,湘窖酒业在坚持“匠心酿好酒”的同时,营销手段也在不断迭代更新,“基本能实现省内当天上午下单,第二天下午就能收到货,消费者的体验感更好”。

“微信扫描即可下单,当天下单,第二天就能收到酒,真是又便捷又省事!”消费者刘女士因为老公做生意, 常用湘酒来招待外地客户,湘窖酒业的酒是她经常需要购买的。“以往我都在麦德龙 超市买酒,春节前朋友推荐赶上这款酒的促销活动,于是就微信买了两坛,我老公喝了以后觉 得酒品质很好,一直后悔没有多买几坛。”为了不重复去年的遗憾,刘女士今年发动了她身边的亲朋好友帮她买,一共买了20坛。

小曲酒迎来发展新起点

■ 赵兵辉

近期,“首届中国小曲工艺与小曲酒高峰论坛”在四川泸州举行,广东长乐烧酒业厂长郭庆东及其团队,与来自全国各地的酒类专家和食品工业学者们一道,围绕“小曲工艺的历史贡献与未来价值”这一主题积极开展讨论。有业内人士预言,该论坛的成功举办,将成为全国小曲工艺和小曲酒企业发展的新起点,并走上可持续发展的快车道。

白酒分为小曲和大曲两大体系,广东白酒多为小曲,尤其是占据半壁江山的米香型白酒阵营,更是如此:以大米为原料,小曲为糖化发酵剂,采用半固态发酵模式发酵、蒸馏而成。广东长乐烧酒业相关负责人表示,作为广东米香型白酒的典型代表,长乐烧酒所用的酒曲配方,源自客家民间传统,由多种中草药,融合麦皮、米粉炮制而成。技术人员利用先进的生物技术,从传统酒曲中分离驯化出糖化或发酵能力强、酯化程度高的优良菌种,经纯培养方式制成纯种白曲和具增香作用的药小曲,酿造出独具特色的长乐烧酒。

据介绍,小曲酒具有酿造原料丰富、用曲量少、发酵期短、出酒率高,以及酒质醇厚饱满、纯净回甜、好喝不上头等特点,因其纯净和健康的印象,更加容易被年轻人接受。近年来,长乐烧研发出多款低度白酒,同时创新出更多的饮用方式,如加水、果果汁调制中国鸡尾酒的新消费方式,很好地抓住了消费者心理,培育了一批白酒年轻消费群体。

四川百年苏公老酒坊 全国招商

提供:

原生态清
香、浓香、酱香
白酒和养生酒、
水果酒及
贴牌代加
工业务。

财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359

