

澳洲酒业巨头贝思独家合作网易考拉 加速进军中国市场

中国电商的 618 大促让全球葡萄酒业感叹中国用户惊人的消费能力,跨境电商领军企业网易考拉海购上进口酒类销售量取得历史新高。

中国进口酒类市场的持续增长,吸引了包括欧洲、南美、澳洲等葡萄酒巨头的目光。日前,在澳大利亚墨尔本,澳洲葡萄酒巨头贝思(Best's Wines)与网易考拉海购正式达成战略合作,独家首发旗下澳洲西拉(Shiraz)葡萄酒,强强联手加速进军中国市场。

中国已是澳洲葡萄酒第一出口国

相比较在中国市场知名度更高的法国葡萄酒、智利葡萄酒,低调的澳大利亚葡萄酒近年上升势头更为凶猛。据澳大利亚葡萄酒管理局(Wine Australia)发布的最新出口报告显示,2016年澳大利亚葡萄酒在中国大陆的销售额增长了40%,中国内地首次超过美国,成为澳大利亚葡萄酒出口的第一大市场。

这其中作为拥有全澳洲近三成种植面积的西拉(Shiraz)葡萄酒,当仁不让地成为出口中国最多的酒款。西拉葡萄酒因带有黑黑水果、黑巧克力和黑胡椒的香气,以饱满的口感征服了中国消费者。

作为澳洲凉爽气候产区西拉葡萄酒的代表,贝思酒庄更是驰名世界。据了解,贝思酒庄由贝思家族创建于1866年,位于适宜晚熟品种西拉生长的澳洲格兰屏大西



业内专家认为,澳洲葡萄酒以良好的品质蜚声世界,但在国内市场知名度略低。在跨境电商的助力下,更多国人会零距离接触品质超群的澳洲精品葡萄酒,澳洲中高端葡萄酒将迎来更快的增长。

(Grampians Great Western), 是澳洲超过百年历史的古老的家族酒庄之一,拥有澳洲甚至全世界都极其稀有 的 150 年老藤葡萄,被誉为“保存最好的秘密”。在 2014 年,贝思酒庄庄主被英国女王授予澳大利亚勋章,在 2017 年又获得《澳大利亚葡萄酒指南》“年度葡萄酒”(唯一)殊荣。

目前贝思酒庄在网易考拉海购不仅上线了经典的大西拉 1 号西拉干红、0 号西拉干红葡萄酒、黄金时代西拉干红,也带来了

格兰屏珍藏西拉赤霞珠干红、维客赤霞珠梅洛干红、大西拉雷司令干白等其他品类澳洲葡萄酒。

“贝思酒庄出品的葡萄酒代表了澳洲葡萄酒的卓越水准,贝思 Bin 0 号西拉、Bin 1 号西拉更是酒庄传世之作,强烈浓郁的澳洲西拉老藤风味让人喝过难忘。我们希望通过与贝思酒庄的战略合作,让澳洲品质超群的葡萄酒更快进入中国市场,让国人享受澳洲正宗的高端精品葡萄酒文化。”网易考拉海购相关负责人表示。

细分葡萄酒市场将是未来竞争焦点

随着消费升级大潮兴起,进口葡萄酒成为国内酒类中增速最快的品类。据尼尔森发布的《葡萄酒市场解析和趋势洞察》报告指

出,葡萄酒在全国一、二线城市 20 岁至 49 岁的酒类饮用者的渗透率达到了 83%,在国内白酒、啤酒等酒种销售额增速停滞的情况下,进口葡萄酒的销售额却在去年呈现 24% 的增长势头。

在澳洲葡萄酒中,新兴的中国消费者尤其偏爱中高端葡萄酒。据统计,澳洲 2016 年离岸价格在 10 澳元(约合 51 元)及以上每升的葡萄酒出口额增长了 63%,有超过三分之一都出口到了中国。网易考拉海购大数据分析认为,中国市场对于澳洲葡萄酒消费的趋势变化,已经从跟随单一品牌,转变为追求有特色、高品质的精品品牌。

澳洲一些卓越的家族酒庄开始让更多新品更快的出现国内市场,以满足中国消费者的新需求。跨境电商领头羊网易考拉海购就成为优秀的合作渠道之一。“网易考拉海购正品供应链的优势,一站式保姆式的服务,能让我们更快的进入国内市场。特别是网易考拉海购强大的品牌推广能力,能帮助我们长久的在中国市场树立良好的品牌形象。”贝思酒庄方面表示。

贝思酒庄的新品维客赤霞珠梅洛干红、黄金时代西拉和格兰屏珍藏西拉赤霞珠干红交由网易考拉海购独家销售。只需要从酒庄直接发往网易考拉海购澳洲海外仓,余下网易考拉海购将完成一揽子的国内保税仓发货配送、品牌推广等全部事宜,让澳洲新品葡萄酒以前所未有的速度进入中国市场。业内专家认为,澳洲葡萄酒以良好的品质蜚声世界,但在国内市场知名度略低。在跨境电商的助力下,更多国人会零距离接触品质超群的澳洲精品葡萄酒,澳洲中高端葡萄酒将迎来更快速的增长。(据网易)

美国酒业巨头星座集团收购纳帕顶尖酒庄——沙德酒庄

美国酒界第三大巨头星座集团(Constellation)最近完成了一个大项目,收购了加州(California)纳帕谷(Napa Valley)知名酒庄——沙德酒庄(Schrader Cellars)。这笔交易包括了沙德酒庄品牌本身、酒庄大部分的存酒,以及酒庄与贝克托福卡龙(Beckstoffer Vineyards)之间的葡萄收购合约。酒庄的酿酒师托马斯·布朗(Thomas Brown)将继续担任酒庄酿酒师一职。具体交易价格目前尚未公布。

德酒庄是纳帕谷葡萄酒产区发展的第一代先锋酒庄,打造的酒款曾 15 次荣获酒界泰斗罗伯特·帕克(Robert Parker)给出的满分肯定。但是由于创始人弗雷德·施拉德(Fred Schrader)先生膝下无子,因此决定将酒庄转让给实力雄厚的星座集团。

沙德酒庄以酿制顶级赤霞珠(Cabernet Sauvignon)闻名,贝克托福卡龙品牌旗下的喀龙园(To Kalon)则是其成功的一大秘诀。酒庄有超过 6 款葡萄酒是取材于这个优质葡萄园,其中 CCS 与老斯巴克(Old Sparky)系列更是曾 14 次获得帕克给予的 100 分评价。而贝克托福卡龙的葡萄售价在 2014 年发生了大调整,优质的葡萄价格急剧上涨。这意味着,合约到期后,星座集团与贝克托福卡龙是否会续约仍未可知,未来的出品风格需拭目以待。(Julie)



深圳葡萄酒行业协会与波尔多中级酒庄联盟签约

法国当地时间 6 月 21 日,在中级庄拉莫斯酒庄,法国波尔多中级酒庄联盟与深圳市葡萄酒行业协会正式签署了战略合作协议。在 20 多名协会成员和部分中级庄代表的共同见证下,中级庄联盟主席奥利维耶(Olivier cuevlier)与协会会长武运平在协议文本上签字。

双方约定将在高层人员互访、文化交流、中级庄在中国的推广等多项议题达成共识。此举将进一步强化深圳葡萄酒行业所拥有的法国优质葡萄酒的资源优势,进一步促进中级庄爱中国的推广传播。

这个合作在波尔多产区引起极大关注。坚守契约精神的法国酒庄主们为了这次与深圳协会签约合作,他们专门召开了会议;对签约内容字斟句酌;15 家庄主还特意带来了自家的“代表作”让来自中国酒商同行们品尝鉴赏。中级庄联盟也希望依托深圳葡萄酒协会的支持,将法国中级庄的葡萄酒推荐给中国的消费者,实现互惠互利,合作共赢。

签约仪式上,双方还互赠了礼品。法方赠送给中国客人精美的酒具和绝世佳酿;协会武会长回赠了集聚中国文化特色的茶具和茶叶。为了纪念这个重要时刻,奥利维耶主席还特地拿出了自己酒庄 1986 年份的家族珍藏送给了深圳协会。奥利维耶主席和武运平会长分别在酒标上签上了自己的姓名、日期,作为两个协会友好合作的象征。(据糖酒快讯)

富邑集团推出专为千禧一代设计的葡萄酒

6 月 26 日,澳洲最大的酒业巨头富邑集团(Treasury Wine Estates)发布一系列专为千禧一代设计的葡萄酒,旨在拉近与这些年轻饮酒者的距离,从而开拓这一市场。

千禧一代指的是出生于 1983 至 2000 年的人群。到 2017 年,千禧一代已经基本成年,并逐渐发展为葡萄酒消费的主力军。因此,许多酒业集团和生产商都将目光瞄准千禧一代,力图率先开发这一市场。

富邑集团此次发布的葡萄酒包括孤胆英雄西拉葡萄酒(The Man From Nowhere Shiraz)和最后的祈祷赤霞珠葡萄酒(Last Rites Cabernet Sauvignon)。富邑集团在葡萄酒包装上耗费了许多心思,采用了与威士忌相似的酒瓶,设计大胆而富有创意。而在酿酒方面,此系列的葡萄酒是采用澳洲南部产区的葡萄酿制的。

据富邑集团澳洲及新西兰地区的总经理安吉斯·麦克弗森(Angus McPherson)介绍,集团曾在此前做过一次调查,发现千禧一代的消费者喜欢富有冒险精神的产品。因此,他们选择了塞缪尔·韦恩(Samuel Wynn)作为原型。塞缪尔·韦恩是澳洲葡萄酒行业的前辈人物之一,他的出现改变了当时墨尔本(Melbourne)葡萄酒行业落后的现状。塞缪尔·韦恩的冒险故事正是千禧一代消费者喜闻乐见的葡萄酒文化,所以富邑集团以此作为创作灵感,创造了这一系列的葡萄酒。

此外,针对瓶身的设计,安吉斯表示:“(富邑集团)之所以采用与威士忌相似的包装方式,是因为我们希望能够能够在众多葡萄酒中脱颖而出,让千禧一代看到我们与传统的不同之处。”接下来,富邑集团会举办一些大型营销活动来推广这个新系列,其中社交媒体将是重点。(Shirley)



水井坊亮相《财富》伦敦晚宴 赢中英商界领袖盛赞

■ 马建忠

当地时间 6 月 14 日下午,由《财富》杂志举办的领袖圆桌会议暨晚宴于英国伦敦的梅索尼伯克利酒店(The Berkeley Hotel)举行,逾百位世界五百强高管、商界领袖以及各领域专家齐聚于此,以中英两国之间的创新、投资与影响为基础,论道新形式之下跨国企业在中国的发展与机遇。在当天的活动现场,一抹特别的中国元素,牢牢吸引住了财富精英们的目光,那就是——来自中国的高端白酒水井坊。

闪耀世界的中国元素: 献礼财富盛宴

据悉,继 2013 年《财富》成都之行后,此次水井坊再度携手《财富》,以 2017 年《财富》全球论坛独家官方白酒的身份,献礼财富盛典,致敬财富精英。点缀于会场装饰之中的“水井坊·菁翠”,以其典雅大气的包装设计,为此次活动增色不少。而四川水井坊股份有限公司董事长陈寿祺和财务总监何荣辉亦作为活动嘉宾,与广州市副市长蔡朝林带队的政府代表团、广药集团董事长李楚源、中国南方航空股份有限公司市场营销高级副总裁吴国祥、越秀集团副总经理谭思马及广汽集团总经理冯兴亚等知名商界领袖一道,受邀参与此次活动。

当天下午的圆桌会议,由时代公司首席内容官兼《财富》杂志主编穆瑞澜(Alan Murray)主持并发表欢迎辞,随后由广州市副市长蔡朝林致辞,一外一中,一商一政,两者的发言表现出各国及各领域之间的紧密

合作,对于推动全球经济,促进携手共赢,起到了正面而积极的作用。随后,财富精英们围绕会议主题,展开了深入的交流,水井坊深耕高端领域,以“匠心匠心”的品牌精神不断推动品牌升级的战略方针,得到了众多与会者的高度认可。

以高度辉映高度: 新时代下的匠心光华

近年来,“中国匠心”愈发受到世界的关注,“匠心”所代表的精湛技艺与专注精神,成为了中国企业口碑与信誉的保障,在经济全球化的当下,“匠心”作为不折不扣的中国企业名片,为越来越多的人所熟知与认同。

水井坊传承六百余年匠艺匠心,坚守着慢工细作的古训,致力于延续和发扬中华传统技艺,并以全球化的视野,将高端优雅的生活方式,传递给更多的精英。

当天的晚宴中,财富精英们近距离鉴赏与体验了水井坊美酒独特的魅力,对其给予了极高的评价。在他们看来,水井坊早已不仅仅是一款醇厚馥郁的美酒,更成为了中国传统匠艺与时俱进的结晶,其中蕴含的中国文化与中国精神,更是让在场的每一个人接受了一次中国美学的洗礼。水井坊以其诚挚的态度与高端的定位,向全球财富精英,致以超高水准的敬意。

作为 2017 年《财富》全球论坛独家官方白酒,水井坊此次亮相《财富》伦敦晚宴,其高端形象愈发深入人心,传承六百余年的中国匠心与智慧,正在更大更广阔的舞台之上,闪耀着更为夺目的光彩。(据凤凰网)

葡郎集团与江苏哈斯威酒业合作 首单签订 1200 万

近日,泸州葡郎酒业集团有限公司与江苏哈斯威酒业有限公司战略合作签约仪式在葡郎集团永乐酱酒生产基地厂区举行,在仪式上,双方达成长期战略合作协议,首单签订 1200 万。

据悉,根据双方战略合作协议,双方将本着优势互补、互惠共赢的原则,在葡郎集团酱酒生产基地合作生产首批价值 1200 万元定制成品酒。哈斯威酒业有限公司代理葡郎集团“葡郎”牌系列白酒的在江苏省的省级经销权,并在研发、营销等方面开展深层次的交流与合作。此次签约标志着双方建立了长期稳定的战略合作关系,为葡郎集团的快速、持续、健康发展奠定了良好的基础。

葡郎集团是一家集酱酒生产、成品酒

销售、农业发展为一体的集团有限公司,其酱香型白酒产品已取得国家有机产品认证。公司成立以来,始终以“地道酱香,厚道葡郎”为企业信条,本着求真、务实、开拓、创新精神,以质量求生存,以信誉求发展。“葡郎”牌系列白酒深受广大消费者的喜爱,在四川白酒市场占据举足轻重的位置。

江苏哈斯威酒业有限公司是集红酒、白酒研究、生产、销售于一体的现代化企业。凭借与众多客户精诚合作的经验,打造了一支优秀销售精英团队。以行业内先进销售理念,精良的产品赢得了市场。

双方企业负责人均表示,今后两家企业将进行深度全面的合作,携手并肩,致力于优质白酒开发、生产,努力将古葡优质酱香型白酒推向全国。(据四川新闻网)



拓展非油品业务 中石化云南分公司拿下赖茅酒云南代理权

■ 李晓丹

近日,中国石化云南石油分公司与贵州赖茅酒业有限公司签署赖茅省级总代理合同,与贵州赖茅酒业有限公司、昆明森赞商贸有限公司签署经销三方协议。共同开启携手发展、合作共赢的新航程。

云南石油党委副书记何忠祥、贵州赖茅酒业有限公司销售总监朱斌、昆明森赞商贸有限公司总经理彭元波代表三方签署赖茅省级总代理合同和贵州赖茅酒业有限公司经销三方协议。云南石油副总经理史永明、副总经理伏韬、副总经理杜嘉良、云南石油昆明分公司总经理吴森、云南石油昆明分公司党委书记张月萍见证签约仪式。

随后进行了 2017 赖茅“国民酱香”品牌发布会,发布会上来宾对赖茅酒进行了品鉴分享。

云南石油党委副书记何忠祥表示:赖茅省级总代理合同和经销三方协议的签署实现了资源共享,优势互补,合作共赢。凭借贵州赖茅酒业高品质的产品,加上中石化 2.5 万座成熟完善的便利店网络,“汽车生活的驿站”品牌核心价值理念以及“易捷万店无假货”经营原则,通过“仓对仓配送、店到店管理”的合作方式,让消费者在易捷便利店即可购买到来自贵州茅台酒厂直送的正

宗茅台酒,品味国民酱香赖茅佳酿。随着合作的进一步深化和推进,三方必将从利益相关者转化为利益共同体,从利益共同体转化为命运共同体,必将续写精诚合作共赢发展新篇章!

云南石油昆明分公司总经理吴森表示:在未来的合作中,赖茅酒将作为拳头产品在中国石化云南昆明石油分公司的便利店销售,实行仓对仓配送、店到店管理,保证商品的货真价实,让顾客品味到正宗的赖茅佳酿,衷心希望双方能够从产业、文化及市场空间等层面,携手再造中国白酒行业的知名品牌。

贵州赖茅酒业有限公司销售总监朱斌表示,今天的签约仪式将是我们三方优势互补、互惠共赢的开始,共同开启了合作共赢的新篇章。相信我们三方秉承服务客户、精诚合作的理念,共同构建合作发展的新平台、新机制,努力推动资源共享和优势互补、继续巩固在各自领域的引领优势,提升战略协同的层次和水平,一定能结出丰硕成果,创造新的未来!

昆明森赞商贸有限公司总经理彭元波表示:随着经销三方协议的签署,三方将在营销资源整合、信息资源共享等各个方面,进一步扩大合作范围,强化合作内容,提升合作价值,共同承担起地方经济社会发展的历史使命和社会责任。

屈原酒业牵手双汇集团 建立长期合作关系

近日,屈原酒业成功牵手中国最大的肉类加工基地——双汇集团。

时值白酒销售市场淡季,禁令时期,湖南屈原酒业进行多元化经济体转变,在料酒市场另辟蹊径,发展核心客户,携手双汇集团建立长期合作伙伴关系。

据了解,此次合作,双方企业高层高度重视,通过前期互相考察,沟通,最终达成互利共赢的战略共识。

屈原酒业负责人表示,“弘工匠精神创百年品牌”是我们始终如一宗旨,也是每个“屈原酒人”朝夕奋斗的目标,通过此次

和双汇的合作,将进一步实现公司多元化发展,把“屈原酒”这个品牌带到更多的地方。

据介绍,湖南省屈原酒业始建于 1967 年,已有 50 年历史。2003 年经企业改制成立了湖南屈原酒业有限公司。注册资本

2000 万元,固定资产 8000 万元。2013 年公司投资 6000 万,征地 150 亩,总建筑面积 20000 多平方,新建了一座现代化的集园林、生态、环保和工业旅游为一体的绿色生态高科技酿酒园。(据岳阳市政府网)