

五粮液清理系列酒不手软

品牌窗口 | Brand Window

品味醇香 尊享人生

泸州老窖定制酒品鉴会暨信和百意商城启动仪式成功举行

■ 高敏

近日,泸州老窖定制酒品鉴会暨信和百意商城启动仪式在常州万豪酒店召开。此次品鉴会以“品味醇香,尊享人生”为主题,上演了一场视觉与味觉交融的双重盛宴。

本次品鉴会邀请了泸州老窖定制酒有限公司董事长伍晓明、营销总监耿立新,以及来自全国各地的企业家,大家齐聚一堂,共品泸州老窖高端美酒,并见证信和百意商城正式起航。

信和百意电商平台董事长吴波先生介绍了信和百意商城的创新理念,他表示:“信和百意电商平台将以庞大的运营团队和客户为基础,以泸州老窖优异产品为保障,以全新电商模式为核心,打造一个全新的高端名酒定制商城。”

泸州老窖定制酒公司董事长伍晓明先生在致辞中表示:“我们身处一个信息化时代,互联网已经深入我们的生活。如何利用互联网销售传播我们的文化,是时代为我们提出的课题。”他提出:“本次泸州老窖定制酒公司与信和百意电商平台强强联手,以全新的电商模式为核心,打造一个全新的互联网定制酒平台,让高端定制酒走出国门为目标,让国内外普通民众可以亲身品味与体会中国白酒文化的博大精深。”

此次品鉴会特别邀请到了国家级品酒大师王若言女士,在品酒大师的带领下,嘉宾们从“形”到“味”,再到“心”,切实地感受到了泸州老窖优良品质带来的愉悦与冲击,用舌尖感受醇香,品味历史。

据了解,泸州老窖是中国最古老的四大名酒之一,被誉为“浓香鼻祖,酒中泰斗”,以独特的酿造工艺及悠久的历史享誉世界,堪称“中国第一窖”。其1573国宝窖池群1996年成为行业首家全国重点文物保护单位,传统酿制技艺2006年又入选首批国家级非物质文化遗产名录,世称“双国宝单位”,旗下产品国窖1573被誉为“活文物酿造”、“中国白酒鉴赏标准级酒品”。

2008年,泸州老窖带着“品味醇香,尊享人生”的虔诚之心,开启中国超高端定制白酒新纪元。定制酒从品质和形象设计着手为客户量身打造具有浓郁个人专属风格的水,在白酒需求量增加的同时,白酒的个性化定制需求也已日益成为潮流。为弘扬中国白酒文化,将高端白酒定制理念带进千家万户,特联合泸州老窖集团共同打造信和百意电商平台。

据介绍,信和百意将以“传承中华酒文化,让定制名酒走进千万家”为使命,让普通老百姓喝得到好酒、喝得起好酒、喝得懂好酒;以顾客“买到的是好酒,赚到的可不止是好酒”为宗旨;以“让定制名酒走出国门”为奋斗目标不断前行。



18个系列酒品牌将退出五粮液

值得一提的是,上述清退政策从出台至今已超过半个月时间,五粮液系列酒品牌清退情况到底如何?对此,记者向五粮液系列酒品牌营销公司总经理徐强进行了详细的了解。

据徐强透露,截至6月25日,未与公司签年度协议或未完成相关考核指标的品牌共有18个,其中,未签订年度协议的品牌有2个,未完成相关考核指标的品牌有16个,五粮液系列酒品牌营销公司也即将对这18个品牌进行集中清退。

然而,五粮液在清理系列酒品牌方面并没有因18个品牌的退出而结束,清理系列酒品牌和优化系列酒经销商队伍成为五粮液的一个持久动作,不达标就砍掉或将成为一种常态。

徐强对记者表示:“在清理总经销品牌的道路上,我们没有数量上的目标。后续我们还将进一步强化管理,实现系列酒品牌结构的有序优化。”

正一堂咨询董事长杨光在接受记者采访时表示,白酒行业将迎来强者更强的时代,而优质品牌与优质经销商将实现双向集中,即不仅是经销商在积极靠拢优质品牌,品牌酒企也在积极地更新、寻找更优质的经销商资源。

事实上,五粮液在注重经销商队伍的建设与优化方面一直非常重视。五粮液股份公司副总经理朱忠玉也曾多次表示:五粮液公司要建立科学的评估和严格的考核机制,一方面大力支持相互认同、相互支撑的优秀伙伴;另一方面,对于不符合要求的经销商,要按照双方合同与市场管理要求,减少乃至终止合作。

“与以往不同的是,五粮液此次对系列酒品牌的考核淘汰式整顿无疑更加有利于经销商队伍的优化,以及激发优秀经销商的市场拓展活力。从长远来看,这有利于五粮液及其系列酒品牌的持续提升和发展。”上述业内人士如此表示。



有熟悉五粮液的业内人士对记者表示,从清退政策来看,五粮液对系列酒品牌清理的决心之大、力度之强是前所未有的,一场围绕在五粮液系列酒品牌间的清理风暴正在刮起。

履行经销协议,且销售额小于500万元的非五粮液字头一般总经销品牌及销售额小于1000万元的五粮液字头特殊总经销品牌,无法在当年销售考核期内至少履行80%经销协议,或是销售额小于1000万元的非五粮液字头一般总经销品牌及销售额小于3000万元的五粮液字头特殊总经销品牌进行集中清退。对于自营品牌与区域品牌,五粮液系列酒品牌营销公司将不再与6月25日前仍无法签订经销协议的老经销商续约,且在本年度及次年度内不再进行合作;对于无法在半年销售考核期内完整履行经销协议的经销商,公司要求加倍增加保证金,且被加倍的保证金在本年度及次年度内不得转为货款;对于无法在当年销售考核期内至少履行80%经销协议的经销商,公司次年度将不再与其续约,且根据经销协议不再退还保证金。

对此,有熟悉五粮液的业内人士对记者表示,从清退政策来看,五粮液对系列酒品牌清理的决心之大、力度之强是前所未有的,一场围绕在五粮液系列酒品牌间的清理风暴正在刮起。

营销公司也同时在积极做总经销品牌加减法,并有序推进部分品牌的清理。

值得一提的是,在6月份,五粮液系列酒品牌营销公司根据《总经销品牌经销商准入、分级、经营与清退标准》(下称标准)对公司系列酒品牌和对系列酒经销商队伍进行了一轮筛选。

根据标准,五粮液对6月25日前仍无法签订年度协议的品牌(在3月25日后新开发的品牌除外),无法在半年销售考核期内完整

等各项工作。

中粮集团本次招聘将更市场化。公告中强调,本次选聘坚持五湖四海原则,将从中粮酒业内部与国内酒业高级经营管理人员中进行遴选。同时,中粮酒业拟对选聘人员实施契约化管理,后者需签订劳动合同、聘任协议与三年任期绩效考核合同等,其薪酬也将按照市场化水平议定。

背后,与中粮集团混改的大背景相关。今年4月,国家发改委披露消息称,第一批9家企业混改试点方案已基本批复,中粮集团位列其中。中粮集团公布的2017年混改整体方案则显示,集团将在本年度着重针对旗下三家专业化公司中粮饲料、中粮酒业和中国茶叶进行混改。

业内人士认为,此次中粮从集团内外选聘长城葡萄酒“一把手”,并以市场化机制为原则辅人事制度改革,或将成为中粮酒业建立起符合市场导向的企业治理机制的突破口。

就此,葡萄酒专家、中国副食流通协会副秘书长杨征建对记者表示,中粮此次公开招聘应是更着眼于引入外部人才带动长城葡萄酒增长。他认为,由于长城葡萄酒牵涉到酒庄

等重资产,混改或较为不易。

去年销量下滑9%

有业内人士对记者表示,在该公告发布前,中国食品已经接触过部分酒企的职业经理人。同时,中粮酒业也曾从集团外引入人员担任营销总监等职务。

专门针对长城葡萄酒进行公开招聘,或与近来业绩承压有关。

将长城葡萄酒业绩并表的中国食品2016年年报显示,其酒业板块共实现销售收入25.03亿元(港币),折合人民币约22亿元。其中主营进口酒的中粮名庄萃业绩增长147%,实现营收4亿元。相比之下,长城葡萄酒2016年销售量下滑9%,销售结构提升带来人民币口径销售收入增长6%。

作为国产葡萄酒的“老二”,长城葡萄酒的表现并不如其他两强对手。从张裕和威龙的财报数据来看,两者2016年全年营收分别实现47.17亿元和7.8亿元,同比增长1.46%和5.98%。近年来,国内葡萄酒市场份额还面临着进口葡萄酒的挤压。杨征建指出,长城葡

萄酒近两年利润虽有所上涨,但销量与市场占有率均在下滑。“过去长城葡萄酒当过国内同行企业的‘老大’,但被张裕超越后又面临着‘老三’威龙的追赶,其境地相当尴尬”。

“外部环境的恶化给长城造成了一定压力,同时长城葡萄酒过去的一些大商因亏损退出,也使品牌元气大伤。”杨征建表示。

去年9月,长城葡萄酒还曾发布品牌新战略,将资源聚焦在“长城五星”单品上,实施大单品战略,并推行品牌驱动、扁平聚焦的全新营销模式。中国食品在相应公告中也表示,去年其围绕长城新定位,通过提高出厂价、取代低端产品销售、中高端战略单位上市等方式优化了产品结构。

目前,长城葡萄酒的调整动作仍在进行中。据行业媒体称,近日长城葡萄酒大幅降低市场投入,部分产品随货投入降低50%以上。有其包标产品代理商透露,减少的投入费用过去都投入在包标产品上,此后长城葡萄酒则会更多的品牌推广投入资源都放在长城五星身上。

此次选拔集团内外力量操盘长城葡萄酒,不失为中粮集团的一种尝试。

长城酒“海选”总经理 销量下滑混改提速

■ 陈星

7月10日,中粮集团宣布为长城酒事业部公开招聘总经理。

消息一出,立即引发行业热议。有市场人士猜测,在半年业绩刚刚出炉之际换人操刀长城葡萄酒,或是由于其去年总体销量下滑9%、上半年业绩未能改善所致。

据每日经济新闻报道称,为长城酒“海选”总经理,一大背景是中粮的国企改革。中粮集团12日还宣布,将于本月18日全面启动改革方案,将努力实现治理结构现代化、团队专业化与薪酬考核市场化等原则。

首次于该级别公开选聘

中粮集团官网10日专门发布招聘启事,公开向集团内外选聘长城酒事业部总经理,并同时担任中粮酒业副总经理。

中粮该份公告称,本次拟招聘的总经理人选主要负责长城酒业务战略规划、年度经营计划并组织实施;推进长城酒事业部企业化改革;推进长城酒事业部混合所有制改革

营销视野 | Marketing vision

白酒行业现回暖迹象 国际化仍面临挑战?

■ 王泽宇

经历了数年发展低谷阶段的国内白酒市场正在逐渐复苏。7月9日,《财经》新媒体记者从“中国千商大会路博整酒业峰会”组委会处获悉,目前国内白酒市场已出现回暖迹象,并且在行业内涌现出了模式创新、渠道创新、生产智能、消费智能等新趋势。但另一方面,国内市场的复苏却未能改变国内酒企“出海”难的尴尬。对此,有业内人士分析认为,出口扶持力度不足、产品缺少针对性等是阻碍我国白酒企业进一步国际化的问题所在。

“经过五年的调整,我国经济发生了较大变化,由此使得白酒行业目前面临着新一轮的转型升级、结构调整以及供给侧结构性的深化和改革,随之而来的模式创新、渠道创新、生产智能、消费智能则为正在回暖的白酒

行业带来了新的发展契机。”中国副食流通协会会长何继红说。

市场调研机构尼尔森在其此前发布的《2016-2017年度酒类趋势研究报告》中称,随着中国快速消费品市场的日趋成熟,消费升级正成为拉动中国酒类市场增长的主要驱动力。数据显示,与三年前的双位数负增长相比,目前白酒市场正处于回暖阶段,其中2016年商超渠道白酒销售额同比增长4%。

与此同时,复苏的消费市场也提振了资本市场对于上市白酒企业未来发展的信心,茅台、五粮液等上市白酒上市公司的市值均较去年同期增长了50%以上。

不过,在关注到行业回暖的同时,何继红还认为,国内白酒行业虽然正在经历着逐步向好的发展阶段,但同时也面临着来自“新营销”“新市场”“新消费”和“新回归”等方面的

考验,而这使得在行业内涌现了许多新挑战。

中国千商大会组委会办公室副主任杨永华同样关注着当前国内酒企所处市场环境的变化。以营销为例,他认为,“二十多年来,传统营销仍主要以‘卖产品’为核心模式。但实际上,自从有了‘互联网+’概念后,企业可以更多地直面消费者,所以此时的营销不应再专注于如何‘卖产品’,而是要更多为消费者思考,给他一个购买的理由。”

此外,有白酒从业人士还告诉记者,对于国内许多酒企而言,通过与专业平台或机构合作,营销模式创新等已不再是企业发展过程中的难点工作。相对而言,在保障国内市场稳步发展的前提下,如何通过国际化发展扩大市场销售才是这些企业关注的焦点。

但上述人士也表示:“虽然在近些年中,很多国内酒企都开始布局国际市场,但从目

前国内白酒的总体出口规模来看,大家做得显然都还不够好。”公开数据显示,2016年,我国白酒累计出口量1.61万升,而当年我国累计白酒产量却达到1358.4万升,白酒出口量仅约为总产量的0.1%。

“中国白酒‘走出去’一直是国内白酒行业的热点话题,但是经过众多国内酒企的多年探索却仍鲜有成效。”究其原因,中国千商大会组委会办公室主任熊玉亮认为主要是相关政策扶持力度不足的缘故。

除了要加强政策扶持之外,熊玉亮还建议,酒企在探索国际化发展时,一方面可积极参与国际级酒类评比赛事或参与国际性会议,增加企业和产品在国际市场的知名度和影响力;另一方面,白酒企业还可加强“内功”修炼,认真分析出口国家特点,有针对性地调整产品以适应当地消费需求。

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



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
●根霉菌
●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:陆奉勇
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

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:
●根霉菌酒曲
●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@mainone.com

酒品如人品

我公司是一家专业以五种粮食酿造的优质浓香型原酒、多种风格调味酒、陈年老酒以及酱香型大曲酒的生产企业,拥有合义坊、川辉两类商标品牌,欢迎贴牌加工,愿与全国各大厂家共谋发展。

公司名称:四川省邛崃市正方酒业有限公司
成都市合义坊酒业有限公司
公司地址:四川省邛崃市卧龙镇中国名酒工业园
董事长:宋一明
电话:028-8878439(传真)
手机:13908225762
13548108555
邮编:611530
网址:http://www.sczfjy.cn/
http://www.cdhyf.cn/

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、水果酒及贴牌代工业务。



财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359