

牛栏山大商提价起争议 酒企百亿目标压力重重

■ 党鹏

“处理库存,要私聊。”最近,山西平遥的酒商王海明在他的微信朋友圈如此促销,他要处理的是库存近50万元的牛栏山白酒。不仅如此,王海明还以牛栏山经销商的名义手写了一封公开信,谴责牛栏山大商陕西顺牛酒业有限公司(以下简称“陕西顺牛”)在没有任何服务前提下,加价20%~25%,使得他的公司无法生存。在王海明看来,牛栏山酒业为了实现2020年百亿目标,目前正在打压原有经销商,大商除了压库存,更是在原经销商市场开通新渠道,“是一种琼财行为”。

据中国经济报报道,记者注意到,去年6月牛栏山就对其经销商渠道进行了一次大削减。就此,记者求证陕西顺牛,其公司负责人称王海明与公司没有任何关系。此外,记者求证牛栏山母公司顺鑫农业股份有限公司,截至发稿只收到了该公司邮箱的自动回复。

目前,牛栏山正在加快全国化战略布局,而顺鑫农业则提出力争成为中国第一个进入白酒“百亿俱乐部”的“民酒”成员企业。2016年,该公司白酒板块收入52亿元。“牛栏山经过前几年的高速增长,目前已经进入新的发展阶段,或者说瓶颈期和战略调整期。”白酒专家铁犁表示,要进入百亿阵营还需要对市场进一步巩固和调整。

大商提价压货争议

6月26日,牛栏山山西省平遥县经销商王海明在朋友圈发了一篇名为《致全国牛栏山酒经销商的一封信》的文章截图,文中提到陕西顺牛把他的出货价格抬高了20%~25%,致使他的公司无法再继续运作。王海明接受记者采访时介绍,他从2010年开始负责平遥地区的牛栏山品牌运营,之前一直都是和牛栏山酒厂直接合作,“并且签订了合同”。但在今年初陕西顺牛作为大商进入了山西市场,打乱了王海明的生意节奏。

“在没有任何服务的情况下,顺牛给我的价格抬高了20%~25%,”王海明举例说,42度500ml陈酿以前是96元进货,带活动下来出售价可达到130元,现在进货价加到120元,利润最多还有15元,但是车、油、人工、房租、服务等费用算下来,完全不够开支。此外,以前46度和52度500ml的二锅头,加价后售价分别8元、10元每瓶涨为10元、12元。

“光瓶二锅头本来就走的低端市场,涨价后对市场销售影响很大。”王海明说,之前平遥一年的销售能够达到300余万元,80%主要依托20元以下的产品,因此提价影响比较大,自己无法接受。“提价20%,就意味着要

从山西1.6亿元的市场多拿走3200万元。”

就此,记者联系陕西顺牛总监付敬云,他表示王海明的平遥县汇兴贸易有限公司不是他们的经销商,与公司没有任何关系,也没有与牛栏山酒厂签约。

王海明强调,他此前一直是与牛栏山酒厂直接合作,陕西顺牛是新进来的大商,只因其在陕西市场做得比较好。王海明给记者出示的一份由牛栏山酒厂盖章的“委托函”显示,该酒厂委托王海明的汇兴贸易处理“关于在平遥市场中栏山仿冒品模仿中国驰名商标牛栏山酒的一切事宜”。

顺鑫农业公告显示,2016年,牛栏山陕西市场成为新晋亿元市场。对于此次涨价,记者采访了牛栏山西安一家经销商,该经销商表示陕西顺牛最近已经进行了内部通报,称此次涨价主要是针对山西市场的光瓶二锅头,因为该系列酒在山西市场销量较大。但是此次涨价对于西安市场影响不大,因为西安市场主要是陈酿系列。至于此次涨价,是陕西顺牛自己的行为还是牛栏山酒厂的要求,陕西顺牛没有给予回复,牛栏山也未求证到。

牛栏山“削藩”之后

相关资料显示,陕西顺牛成立于2015年3月,法人代表为张伟。其公司公开资料介绍是北京创意堂商贸有限公司设立的陕西分公司,公司经营顺鑫农业下属北京牛栏山酒厂的牛栏山二锅头系列白酒。

工商登记资料显示,北京创意堂法人代表为刘立军,同时刘立军是陕西顺牛的股东,刘立军控股的另外一家公司则是北京北方顺牛酒业有限公司。合作者张伟同时也是上海顺牛酒业有限公司法人。由此,在西北、华北和华东市场,陕西顺牛、北方顺牛和上海顺牛分别成为牛栏山的三大经销商。但至于这三家“顺牛”是否与顺鑫农业和牛栏山有直接关系,尚不得而知。

这是2016年牛栏山“削藩”之后的结果。从2016年6月下旬开始,牛栏山向北京总分销渠道发出通知,旗下一些大单品按区配货、取缔批发。由此,其在北京地区原本100余家一批商、二批商已删减至23家。

“缘何要换多年经销商?”王海明解读认为,原因是原有经销商库存压力大,市场货源充足,要持续压货可能压不下去,最好的办法就是砍掉原有打天下的经销商,换一批新经

“牛栏山经过前几年的高速增长,目前已经进入新的发展阶段,或者说瓶颈期和战略调整期。”白酒专家铁犁表示,要进入百亿阵营还需要对市场进一步巩固和调整。



销商继续压货,从而实现在2020年以前销售百亿的目标。如今,在王海明没有接受陕西顺牛涨价要求的情况下,平遥已经更换了新的经销商。就此,记者求证顺鑫农业,董秘办不接受采访,同时企业邮箱只给了一个自动回复。

“目前,白酒企业更希望通过整顿经销商渠道,减少环节,掌控终端。”有经销商表示,一方面可以防止窜货,规范价格体系,提高利润率,另一方面可以防止出现假酒。公开资料显示,仅2015年,便有辽宁葫芦岛、河北邯郸、山西忻州、海南五指山、山东烟台、内蒙古呼和浩特等多地食药监局发现并查处牛栏山假酒。对此,有业内人士直指牛栏山酒厂在终端管控环节存在缺失。

百亿目标的野心

根据顺鑫农业的公告,2016年,公司白酒产业销售收入52.04亿元,产量36万千升,销量33万千升,产销量位居行业前列。

同时,该公司表示,到“四五”期末(据顺鑫农业的“四五”计划,即2020年),形成以“牛栏山”为主导的全国市场营销格局,实现主营业务收入100亿元,力争成为中国第一个进入白酒“百亿俱乐部”的“民酒”成员企业。

不仅如此,为了尽快实现百亿野心,顺鑫农业还提出将通过战略合作、产业并购,实现产业资源的有效整合与扩张,将顺鑫酒业产业发展成为在全国拥有多个种植基地、生产基地、自主白酒品牌子公司的酒业集团。

酒类电商企业联合区域名酒首发“光瓶高端酒”

■ 张弘一

7月25日,北京酒仙团总经理王文明、副总经理赵子龙及线下加盟商代表到访山东温和酒业,与山东温和酒业总经理肖青青、副总经理李树波、总经理助理、技术处处长张荣欣进行了座谈交流,双方就光瓶高端酒等具体合作内容进行了深入交流并达成共识。

强强联合共赢发展 合作双方彼此需要

作为中国最大也是世界最大酒类电商企业——酒仙网的旗下批发平台,酒仙团主要从事B2B业务并具有很强的爆品打造能力。曾通过瓶器设计大师许燎源、泸州老窖总裁张良、酒仙网董事长郝鸿峰,使设计大师、酿酒大师与卖酒大师强强联合,打造热卖百万瓶的“泸州老窖三人炫”。

“好的品牌故事+好的品质+好的价格=尖叫!”酒仙网致力打造让用户尖叫的产品,即当消费者看到不买就会后悔,买后不炫一下就憋得慌的产品。“温河大王”真的很有面子”,即品牌故事真实接地气,包装设计高端上档次;“真的很好喝”,即真材实料不忽悠,名师勾调不上头;“真的很实惠”,即颠覆传统定价模式,成本定价法,大容量凸显性价比。”

此次到访由酒仙网董事长郝鸿峰委托,寻求双方合作新突破。那么,酒仙网为何会选择温和酒业呢?温和酒业可谓是山东白酒的一匹黑马。山东温和酒业总经理肖青青表示,



因为酒好喝所以酒好卖,是温河美酒的品质吸引了酒仙网。其次,酒仙网需要在线下渠道方面找到强势的区域品牌合作伙伴。

温和酒业是中国区域名酒的转型榜样,合作双方在品牌共建、事件营销与高端消费人群的大数据共享等方面彼此被需要。此外,温和酒业的分行业渗透、分圈层营销能力很强,跨界合作伙伴可为酒仙团共享。温和酒业即将推出买酒送汽车、买酒送国人西服、买酒

送龙帝欧皮鞋活动,这都展现了极强的跨界整合能力。

超前布局把握趋势 首发光瓶高端酒

随着五粮液、洋河、泸州老窖等国家一线名酒势力的战略和战术深入以及原材料成本飙升而引发的连锁效应下,光瓶酒市场正酝

酿着新一轮的洗牌,高端酒的光瓶化在未来具有很大的发展趋势。在成功推出简装温河王后,温和酒业与酒仙网即将推出光瓶高端酒作为合作首发。

“温和酒业敢于‘杀鸡用牛刀’,用节约包装的费用来提高产品品质。”国务院津贴专家李克明的酿造技术、酒仙网董事长郝鸿峰的爆品打造能力及温和酒业总经理肖青青的跨界合作与事件营销能力,把“酒好喝”和“酒好卖”的优势结合在一起。此外,温和酒业是中国酒业唯一拥有“择黄道吉日生产,挑良辰灌装”版权的企业,这款酒也将在酒仙网首发。

酒仙网到访温和酒业过程中,偶遇油漆、防水涂料的临沂行业龙头和某汽车制造企业的高层。“没有预约的偶然的一天代表一种必然。访问前一天,三个洋河代理商不约而同的来到温和酒业签约。通过两年的时间,温和酒业以品质升级为根本,通过品牌升级树信心,冲锋队为代表进行服务升级。”

据悉,温和酒业将从自然流货的大批发大流通销售模式转型为渠道深耕、精准大数据分类型分重点控制终端;从简单的结果管理转型为结果管理过程管理并重;从重视渠道推动为主,转型为消费者拉动为主,渠道推动为辅;从温和酒业打造产品品牌,转型为温和酒业帮助经销商伙伴与终端共建服务模式;从经销温河王酒单一的差价盈利模式向差价、补贴、奖励和未来资本市场收益的多元化收益模式转型;从同质化的传统营销转型为分行业渗透与分圈层营销的创新营销。

白酒国际化痛点在哪? 众多酒企借鸡尾酒概念突围

■ 周子黄

“白酒国际化”一直是我国白酒行业响亮的口号,但至今为止白酒国际化成效并不明显,当前的白酒国际化更多占领的是海外华人市场。而近日“白酒鸡尾酒”概念的提出以及首届全国范围白酒鸡尾酒大赛的举办将直击白酒国际化的痛点。

资料显示,由中国酒类流通协会作为主办方之一的2017年首届中国白酒鸡尾酒大赛暨2018年世界调酒锦标赛之中国选拔赛即将举行。据介绍,本次大赛一共设立三场比赛。首站确定在上海,之后在深圳,总决赛将于10月19日在秋季糖酒会的主办地重庆收官。即将举行的鸡尾酒大赛是首届全国范围的鸡尾酒大赛,大赛将评选出32个白酒鸡尾酒最佳配方,配方所有权归提供基酒的企业所有,可以任意用于产品的市场推广。同时大赛英式组和花式组每组按照选手总分各产生冠军1名,代表中国参加2018世界调酒锦标赛。

对于举办此次大赛的萌芽,中国酒类流通协会副会长刘员介绍说,“曾有美国的烈酒专家表示,国外消费者喜欢喝鸡尾酒,中国白酒可以尝试将白酒加以调试,调制拥有自己特点的白酒鸡尾酒,这样更容易被国外消费者接受,这是白酒国际化很好的方式。”

而此次大赛致力于逐步实现白酒国际化。“随着中国经济环境和消费者结构的不断变化,白酒的年轻化、时尚化、创新化、娱乐化等多元化发展已经成为一种趋势,而这种趋势也极可能会成为中国白酒国际化最好的时机。”刘员如是说。

资料显示,白酒国际化已经提出了好几年,包括茅台、五粮液等大型知名酒企都曾将其产品推向海外市场,然而当前的白酒国际化成效并不明显,海外销售白酒的受众群体多位海外华人,白酒还没有真正进入海外主流市场,因此当前的白酒国际化不是真正意义上的国际化。

而白酒鸡尾酒概念则可直击白酒国际化的痛点。中国酒类流通协会秘书长秦书尧表示,此次白酒鸡尾酒大赛听了外国人的建议,他们比我们更了解外国市场和外国消费者的消费习惯,大赛举办是顺着外国人的消费习惯来的,想真正让外国人喝白酒鸡尾酒,而不单是海外华人喝。不过这个国际化进程会比较慢,因为需要一个“勾引”和教育消费者的过程。

当前我国白酒行业处于深度调整后期,不同企业的发展阶段不同,一部分企业已经重新崛起,一部分企业还在艰难度日,而长期以来的国际化自然都是大型标杆企业的国际化。

而这场白酒鸡尾酒大赛为一些中小企业提供了机会。中国酒类流通协会秘书长秦书尧对记者介绍说,白酒鸡尾酒首线要解决年轻化和时尚化的问题,而这对所有白酒企业而言都是机会,因为这是大小白酒企业都面临同样的问题。

此外,此次发布会赞助方的四个香型代表包括国台酒、景芝、汾酒、剑南春,据秦书尧会后对记者介绍,这四家企业将优先被协会推荐作为基酒参赛,他们能获得品牌宣传的效果,未来会有更多酒企加入进来。

“不过,解决国际化问题主要还是针对各个香型的标杆企业,这些企业具备了走出去的能力水平、产品品质、渠道、组织准备等基础条件,鸡尾酒对他们的国际化而言是个机会。”秦书尧如是说。



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

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.sczfyj.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、水果酒及贴牌代加工业务。

财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359