

## 加强行业联动 多家兄弟酒企走进 劲牌参观交流

为推进酒品牌的建设,加强兄弟企业的沟 通、增进友谊,共商发展大计,8月底,多家兄弟 酒企莅临劲牌参观交流。

8月22日,椰岛集团副总裁、酒业发展公 司董事长洪河一行7人来访劲牌参观交流。为 了全面了解公司发展情况,下午,董事长、总裁 吴少勋、副总裁夏振千、总裁助理吴刚等领导 出席了座谈会。双方针对原料采购、技术研发、 生产技术等几大主题开展沟通, 并就保健酒厂 房建设、技术提升、原材料采购的业务支持进行 了深入探讨, 董事长对同行企业的来访表示欢 迎,并愿意全力推动行业发展,支持联盟企业共 同发展

8月23日,茅台集团党委书记、总经理,贵 州茅台股份有限公司代总经理李保芳一行32 人莅临劲牌参观调研。李总认为, 劲牌有五个 方面让茅台和他印象深刻:一是崇尚实干、埋头 苦干。劲牌始终以"做老实人,说老实话,做老实 事"的企业文化为指引,潜心于做产品、做市场, 把保健酒做成一种独特的文化; 二是谦虚、大 度、低调,奉行"同行不是冤家",抱着善意与业 界打交道,赢得了广泛赞誉和良好口碑;三是技 术创新领先,率先在生产技术方面做出改进,多 项技术成果国际领先,成为了中国做得最好、最 成功的保健酒厂;四是广告已成经典,"劲酒虽 好,可不要贪杯呦"让亿万老百姓记住了劲酒, 能让人长久记忆的,肯定是最好的;五是最成功 的保健酒营销典范,劲牌发展基础牢、市场稳、 可持续,茅台人由衷敬佩劲牌人,实干、坚守、创 新、开放的精神和理念,在茅台受到普遍赞誉。

8月25日,泸州老窖股份有限公司总经理 林锋、泸州老窖股份有限公司湖北片区经理张 良莅临劲牌参观交流。双方就员工成长、企业发 展、工业 4.0 等多个方面进行了深入沟通。会 上, 林总非常认同劲牌的企业文化, 同时他反 复强调,十年品牌靠营销,百年品牌靠质量,就 目前白酒市场的发展趋势而言,消费者对于优 秀品牌、优秀品质是非常认可的,品牌意识对于 一个企业而言很重要。他也希望,泸州老窖与劲 牌能多走动,加强行业间的沟通,交流经验、共

同促进白酒行业稳步发展。 8月26日,广西古岭龙投资集团有限公司 董事长刘新生一行11人莅临劲牌参观交流。劲

牌公司领导在热情接待客人的同时, 认真听取 了来访领导对企业的介绍,并指出企业发展是 行业进步的基础,希望今后继续加强各企业间 的沟通联系,共同推动行业的进步和发展。

目前酒行业竞争压力巨大,需要兄弟企业 加强合作,以良好互促互鉴促进共同发展。这就 需要从"诚、信、和"三个方面,加强各方今后的 协助以及行业发展期许,加强行业深度交流、拓 展合作空间,群策群力、凝心聚力,共同推动酒 行业健康反展,迎接新的反展周期的到米。

## 百威英博 与帝亚吉欧携手 发力国内高端啤酒市场

国家统计局数据显示,今年1-6月,中国 啤酒行业累计产量 2268.6 万千升, 同比增长 0.8%。虽然仅仅是微幅增长,但消费升级推动 的结构转变和高端化发展已现端倪。表明经历 三年调整,在中、高端啤酒产业线的拉升之下, 市场趋于回暖

百威英博与帝亚吉欧近日在沪启动健力 士啤酒在中国大陆的合作。作为健力士啤酒在 中国大陆的分销商,百威英博将于未来五年在 中国大陆地区代理销售全系列健力士啤酒。

百威英博中国区超高端品牌副总裁徐嘉 宏表示,"百威英博深耕中国啤酒市场 22 年,拥 有对大陆市场和消费者的认知和品牌经销和 渠道规划方面的经验,我们对中国市场充满信 心。这次合作也将进一步丰富百威英博的产品 品类,更好地满足消费者多元化的需求。

一直以来,国内啤酒市场和消费习惯以麦 芽为原料的淡味啤酒为主,用烘焙过的麦芽酿 造的黑啤尚属于小众产品,具有一定的发展潜 力。据了解,为了顺应消费升级,借国内高端啤 酒市场的兴起之势, 百威英博将通过商超、西 式酒吧、餐吧等线下渠道和京东、天猫等线上 渠道,将健力士产品覆盖到更多城市,让更多 消费者体验高端啤酒品类,为消费市场带去更 (据新华网) 多活力。



# 丹露网与一点到达成战略合作 共建酒业良性生态

8月28日,丹露网与一点到战略合并签 约仪式暨华南丹露成立大会在深圳圆满落 成,两家深根酒饮产业的互联网电商平台在 众人见证下携手联姻, 共同布局华南丹露, 正式成为一家人。

当天现场,不仅邀请了来自的广东、广 西、海南的数百位经销商客户,还邀请了包 括泸州老窖、五粮液、小角楼、君顶、菲立斯、 欣妙、天迈在内的多个与丹露网达成合作的 厂家代表和招商局资本、大

丹露网与一点

效和多年来累计的行业认

可,更加坚定了整个行业

的信心。

中投资、大连华信、联 动优势等战略合作 方共同见证。同 时,更力邀了 广东省酒协、 广州酒协、 深圳酒协、 深圳葡萄酒 协会、河源 酒协、惠州 酒协、肇庆酒

对未来华南丹露发展 协、江门酒协、 中山酒协的会 长、秘书长亲临现 场,为华南丹露号召助

力。丹露网董事长曾杰、副 董事长黄星耀、COO 彭勇、一点到董事长谢 宝、CEO 谢春填悉数出席。

#### "一露"同行,共建酒业良性生态

从强强竞争化为强强联合的事例在互 联网圈中并不少见,滴滴与优步、携程与去 哪儿、饿了么与百度外卖等等。但在酒类互 联网中,这样的合作还尚属首例。

"丹露网与一点到在共建中国酒饮良性 生态圈"方面共识多多、思路一致、目标明 确,这是双方在极短时间内就能从'初次会 面'到'携手前行'的重要原因,并肩战斗永 远比单打独斗更有战斗力",丹露网董事长 曾杰在讲话中强调。

在比肩通行这件事上,丹露网始终坚持 与强者合作。一点到作为深圳本土知名的



"互联网+酒水生态体系"网络 服务平台,影响广东、辐射华南, 现已覆盖广州、深圳、东莞,拥有 配送商用户88家,终端用户近2 万家。无论是其创始人,一点到 CEO 谢春填,还是后来入驻一点到

的深圳龙头企业银宽酒业董事长、现一 点到董事长谢宝,都是经营酒业三十余年 的、具有强势行业影响力的大商。有了他们 的融入,丹露网无疑是如虎添翼。

对此,谢宝董事长同样认定为"强强联 合",并表示通过双方合作,丹露网与一点到 的影响力将越发凸显,是可以加快整个华南 地区传统酒饮行业转型的一次战略联盟。

#### 布局华南,从"一点到"到"全面到"

-点到与丹露网合并后,将会形成以丹 露为名的统一输出,将原一点到的资源、人 员等并入丹露网,组建新的华南丹露公司。 原一点到董事长谢宝和 CEO 谢春填将分别 出任华南丹露董事长、CEO。这除了对丹露 网具有加速全国化布局的重要意义外,对整 个华南酒业加速转型升级会强效助推。

"广东是全国酒类销售的主要市场,酒 水销量占到全国的十分之一,但电商平台销 力的电商品牌。今天华南丹露成立,我相信 可以有效推进当地的互联网转型。"广东省 酒类协会会长彭洪在致辞中对华南丹露的 成立给予了高度肯定。

据谢春填介绍,新成立的华南丹露公司 将服务于广东、广西、海南及港澳特区的酒 饮经销商,并计划与经销商共同组建7家分 公司,打造利益共同体,抱团前行。

不仅如此,新的华南丹露公司将沿用丹 露网与一点到一致的业务模式,为用户提供 强大的技术、平台和服务。目前,丹露网已经 形成了在物流、商流、数据流、信息流、资金 流方面的完整链条,会议当天,丹露网 COO 彭勇、CTO谢二菊、易知数据COO王晓博、 天露智慧物流 CEO 陈顺庆分别就丹露运营 情况、丹露技术、丹露数据、丹露物流向与会 嘉宾进行了详细而全面的介绍。

丹露网目前所打造的交易平台在行业内 堪称唯一,无论是在运营模式、平台功能、智 慧服务等各方面都与传统酒业无缝衔接,可 以最大化满足用户在交易、支付、促销、推 广、企业管理、用户管理等各个方面的实际 需求。同时,运用自身强大的资源整合能力, 嫁接各方最优势的专业企业,为平台用户提

供供应链金融、物流、数据方面的平台服务。

丹露网自建研发团队百人, 为平台运营 提供了强大的技术支撑,确保用户在平台交 易过程中对数据分析、资金结算、商品管理、 交易管理、营销管理等各方面功能使用安

易知数据是第一家酒饮行业大数据公 司,是酒饮产业大数据监测、管理、分析与服 务中心。可以为丹露用户提供行业分析与咨 询、酒饮大数据智能平台服务和基于数据的 产品服务。目前,已先后发布了多个白酒、葡 萄酒白皮书,服务包括泸州老窖、五粮液、君 顶、七彩云南等多个酒厂、茶企。

天露智慧物流是着眼丹露体系内的经 销商用户,和超过两万亿的中国酒饮市场 的物流服务平台。通过技术驱动,将整合资 源,提升物流效率、降低物流成本,为平台 用户提供智慧物流服务。目前,业务覆盖已 包括河南、四川、广州、海南、重庆六个省

#### 合作号召,共享资源、共赢合作

丹露网与一点到的结合是共同目标与 共享心态的必然结果,而两方团队凭借自身 的发展成效和多年来累计的行业认可,更加 坚定了整个行业对未来华南丹露发展的信

广东省酒业协会会长彭洪在签约仪式 上说到:"今天各大酒类行业协会都来到现 场,表明了广东酒协对此的全力支持,为广 东、为华南的酒类发展我们将尽心尽责,做 好每一项工作。"

"广东有良好的商业环境,更需要一个 好的生态环境,各地酒商责无旁贷的会支持 丹露网与各地酒商建立酒业生态圈,为酒 企、酒商、消费者提供优质可持续的服务,建 立一个真正意义上的第三方服务平台。"深 圳市酒类行业协会秘书长杨克建对此次的

泸州老窖股份有限公司销售公司副总 经理李光杰对此次合作充满期待:"我个人 认为丹露网与一点到的合作开启了整个酒 业渠道重组的新的模式,相当于滴滴与优步 之间的合并,会带来整个行业的发展。"

### e代驾与玉泉酒跨界合作 珍品老酒"玉泉大师"问世

近日,中国兼香研讨会暨 e 代驾与玉泉 酒战略合作发布会在哈尔滨举行,双方共同 发布 e 代驾专属代理产品玉泉大师酒。白酒 泰斗高月明、著名白酒专家栗永清、白酒品 鉴推广第一人钟杰等 13 位大师为新品发布 助阵,预示着玉泉酒业在产品"守正"和营销 "创新"双拳出击,开启了全新局面。

发布会上,全国著名白酒专家,行业泰 斗高月明作为大会嘉宾进行了致辞。"这个 活动特别有意义,对国家、对社会、对个人、 对家庭、对企业非常有意义,酒要喝,车要 开,以前因为这个总出毛病,今天就是解决

高月明还表示:"发布会虽然是叫新品发 布,但是玉泉大师是款老酒,应该要珍惜"。作 为86岁高龄,从业白酒67年的高月明老先 生,现场分享到,"我是身体被酒香薰,肚子 也常被酒香,至今至少喝了16吨酒。"但一 谈到玉泉酒业,其给出的评价和表露出的情 感却高于其他企业。

发布会现场,玉泉酒业董事长杨立友表 示:"这次战略性合作,无论对玉泉还是 e 代 驾,对行业还是对消费者,都将带来颠覆以 往业态的 全新生态体验!"随着互联网+和 新零售概念的兴起,我国传统的白酒行业也 进入了重新构架,全面打造线上线下新销售 生态系统的时代,玉泉酒业也一直积极突破 白酒传统的营销模式,整合线上与线下资 源,实现多渠道,多形式,全方位,立体化的 运营模式。而本次玉泉推出 e 代驾专属"大 师酒",就是一次线上新媒体与传统销售的 全新融合,是对于玉泉酒自身品牌内涵故事 的另一种挖掘,更是一次跨界合作的精准尝



而本次战略合作的核心点,也正是我们 今天的主角,玉泉大师酒,醇厚丰满,柔和舒 适是我概括玉泉大师酒口感的八个字,而我 们今天盛会的另一个重要目的,就是邀请了 众多国内知名的品酒大师们一品玉泉大师, 谈谈他们舌尖上的这位"大师"

e 代驾创始人孙景川表示:"众所周知,中 国酒业市场已经进入一个新常态:拥抱互联 网+,020线上线下结合,从产业链模式跨入 生态圈模式,改变过去以产品、渠道为导向, 转而以用户需求和服务为决策依据。"

玉泉酒业牵手 e 代驾,两个行业的领导

者走到一起,可以说是强强联合,有望实现 玉泉酒品牌价值乘数效应增长,成为跨界合 作的典范,也是 e 代驾首个酒业战略合作伙 伴。今天是战略合作发布会,也是新品发布 会。大师遇见大师,不仅指现场来的白酒大 师,还有我们将要发布的白酒新品,玉泉大 师酒。玉泉大师酒是 e 代驾专属代理产品, 我们诚意满满。大师酒,大师酿,大师邀请共 同品鉴兼香。今天发布的玉泉大师酒都是老 酒,品质非常好,而且数量有限,这意味着买 一瓶,少一瓶。

孙景川表示,"白酒业泰斗高月明老先 生点赞玉泉酒'一杯玉泉在手,两种名酒享

受'。对玉泉大师系列酒还可以有另外一层 解读,消费者获得的除了好酒,还有 e 代驾 专业的代驾服务,这也是两种享受。喝玉泉 好酒,用最安全的 e 代驾服务;玉泉大师系 列洒,喝洒好,更安心。

未来会在全国 300 多个城市轮番举行 "买酒送代驾买代驾送酒"活动。举个例子: 买酒就送我们的"代驾 e 次卡"。e 次卡是 e 代驾独家发售的虚拟次卡,最高可享单次服 务 200 元免费。一次代驾使用一张,无需担

据悉,e代驾成立于2011年,6年来e代 驾解决了 2000w 用户酒后驾车问题,2016 全年做到了6000万次服务到家。经过6年 发展,初心不改一直坚持直营模式的 e 代 驾,直接严选司机更安全。在对司机的遴选 上,所有司机驾龄必须大于5年。全平台平 均驾龄 12.5 年比同行业高 40%, 拥有 300 万 先赔保险保障服务,目前在全国开通300个 城市服务,拥有20万名司机。作为一家互联 网公司,e代驾热衷与传统企业跨界合作,并 通过优化代驾行业的资源、完善自身服务体 系,提升整个代驾行业的服务水准,让大众 消费者都能享受到其带来的安全、快捷和优 质的服务

玉泉酒业与 e 代驾在各自的领域皆可 称之为大师。两者强强联手将品牌效应聚合 放大,达到双赢效果,成就"玉泉大师酒"。三 位大师与十位国家级评委联合为玉泉大师 酒代言,以实际行动表达对陈香优雅、醇厚 丰满、柔和舒适、浓酱兼香风格典型的"玉泉 大师"酒的肯定。

(据糖酒快讯)

#### 传承白酒文化 提高白酒品质

## 中国酱香白酒产业联盟在仁怀成立

近日,中国酱香白酒产业联盟成立大会 暨中国酒都农特产品产销对接会在贵州省 仁怀市举行。会上,中国酱香白酒产业联盟 正式成立。

全国政协委员、中国农产品流通经纪 人协会会长于培顺,台湾农产品流通经纪 人协会会长林瑞民,中国农产品流通经纪 人协会常务副会长张元宗,中国合作贸易 企业协会副会长陈百禄; 省农委副巡视员 彭义,省供销社副主任向忠雄;遵义市副市 长廖海泉,遵义市农委副主任陈华,遵义市 供销社主任张国庆;仁怀市委副书记、代市 长汪能科,副市长刘帮涛等领导嘉宾,以及 来自全国各地供销社部分领导和企业家代 表出席。

此次大会由中国农产品流通经纪人协 会、中国合作贸易企业协会、仁怀市人民政 府主办,仁怀市供销社、酒都国酒城承办。会 议主题为"连接内外·活力酱香·融通农业",

推广口号为"中国酒都·神秘茅台"。 汪能科在致词中说,目前仁怀酱香酒核

心产区拥有白酒生产企业323家,酒类注册 商标 7500 多件,全国驰名商标 7个,贵州省 著名商标 88 件, 仁怀酱香酒品牌价值达 722 亿元。2016年,全市白酒产量 33万千升, 以不到全国 3%的产量创造了全国白酒 30%以上的利税总额,中国酱香白酒产业 联盟落地仁怀实至名归。联盟的成立,将成 为仁怀市白酒企业加盟全国农产品产销行 业的重要平台,成为酱香产品走向各级供 销系统的有效途径。在中国农产品流通经 纪人协会指导下,酱酒联盟的发展将一年 出变化、三年上台阶、五年展雄姿,最终建 成紧密型的经营联合实体, 打造成酱香白 酒的一艘航空母舰,占据白酒市场有利制 高点,巩固扩大白酒市场份额,赢得全国、全 世界消费者青睐。

仁怀市供销社负责人向大会报告中国 酱香白酒产业联盟筹备工作情况。会议宣读 《关于同意成立中国酱香白酒产业联盟的批 复》和联盟组织机构人员名单。仁怀市茅台 供销社主任、贵州仁怀茅台供销社股份公司 董事长张绍奇当选为中国酱香白酒产业联 盟理事长,同时选出27个副理事长、理事。

联盟推选白酒行业首位发酵工程学博士、柔 雅酱香流派创始人郭坤亮等7位专家,组建 中国酱香白酒产业联盟专家委员会

会上, 于培顺向中国酱香白酒产业联盟 授牌,陈锡明、刘彩华、张国庆、汪能科等分 别向加盟企业授牌并颁发证书; 张元宗、陈 百禄、廖海泉、彭义等分别为中国酱香白酒 产业联盟总顾问和专家委员会委员颁发聘

新当选的理事长张绍奇说,中国酱香白 酒产业联盟的成立是中国白酒业界的特大 喜事,也是中国酱香白酒核心产区仁怀迎来 的又一张名片。他承诺,联盟将按照《章程》 开展务实合作,为会员企业搭建平台,组建 渠道,开展紧密型联合,打造一个"百亿资本 万吨酱香"的经营联合实体,打造中国酒都 酱香白酒产业旗舰。

陈百禄说,在仁怀成立中国酱香白酒产 业联盟,具有行业引领的强大作用。各成员 单位共享产品市场信息,实现规模化、标准 化、多样化经营,不断提升产品在市场中的 竞争力, 实现经济效益和社会效益的双丰 收;中国合作贸易协会将加强与遵义、仁怀 两级的协作,携手推进酱香白酒的流通,促 进酱香白酒产业发展,为仁怀经济发展做贡

张元宗表示,成立中国酱香白酒产业联 盟,有利于传承优秀白酒文化,进一步规范 白酒市场,提高白酒品质,优化白酒工艺结 构,提高全民健康水平;也有利于调整产业 结构,促进农产品流通,带动经济发展和农 民增收致富,为精准脱贫、实现全面小康目 标做出贡献。联盟指导单位要严格遵守联盟 章程,履行联盟的职责与义务,按照健康中 国、品牌中国、诚信中国的要求建立高质量 的产品标准;用开放的理念、全球性的眼光 规划好产品的发展,借助协会优势和特点助 推中国酱香白酒产业发展。

据介绍,中国酱香白酒产业联盟成立 后,将搭建营销平台,促进仁怀酱香酒产业 与其他产区、其他产业深度合作,巩固和提 升茅台镇作为酱香酒原产地、主产区地位, 培育和打造酱香型白酒产业集群;以农特产 品展示、展销为抓手,通过协会2000多家骨 干农业会员企业,加速市场化进程,助推农 特产品转型升级。