

比利时船运巨头正式收购飞龙世家酒庄

据《醇鉴》(Decanter)报道,比利时一家船运公司的拥有者菲利普·范德·维耶尔(Philippe Van de Vyvere)正式收购位于波尔多(Bordeaux)圣埃斯泰夫(Saint-Estephe)的飞龙世家酒庄(Chateau Phelan Segur),具体收购价格并未对外透露。

此前,飞龙世家酒庄由加德纳(Gardinier)家族的蒂埃里(Thierry)、劳伦(Laurent)和史蒂芬(Stephane)三兄弟共同管理经营。加德纳家族在1985年买下了该酒庄,并一直运营至今。加德纳兄弟在媒体发布会上表示,未来他们将专注于高端酒店与精品餐饮行业。

蒂埃里向《醇鉴》杂志透露,他们将在2018年年初将飞龙世家酒庄移交给菲利普·范德·维耶尔、维罗妮卡·多斯(Veronique Dausse)将继续担任酒庄的经理,原来的技术团队也将保持不变。在完成收购后,菲利普·范德·维耶尔表示,未来将努力维持飞龙世家酒庄的水平,继续保持其在圣埃斯泰夫的地位。

飞龙世家酒庄是圣埃斯泰夫地区颇有名望的酒庄之一。酒庄面积为70公顷,主要种植赤霞珠(Cabernet Sauvignon)和梅洛(Merlot)。目前,酒庄共有三款葡萄酒,除了正副牌葡萄酒外,还有一款单一品种的赤霞珠葡萄酒。(据《醇鉴》)

青岛保税港区“圣德隆”牵手法国波尔多客威乐红酒联盟

■ 潘超 薛文玉

近日,青岛保税区圣德隆国际贸易公司与法国波尔多客威乐红酒联盟签署合作协议,将依托企业自有的线上平台、线下门店和销售渠道等优势,每年从该联盟进口700柜系列红酒,年进口总量达到1400万瓶,为青岛前海保税港区打造进口商品总部基地注入一股强劲力量。

青岛保税区圣德隆国际贸易公司是一家专业运营国际优质原瓶进口葡萄酒流通与运营的企业。而法国波尔多客威乐红酒联盟则是法国波尔多专业从事葡萄酒生产和销售的企业,拥有自己的酒庄,灌装线,酿造酒窖,恒温仓储仓库,运输专线等。红酒联盟共由56个酒庄组成,葡萄园遍及莱伊、布贺、圣米德龙、格拉芙、梅奈克、波美侯等法定产区。包括干红、干白、甜白、香槟、干邑等不同品种及各种级别的红酒。该次双方签署战略合作协议,将进一步为广大消费者提供纯正的法国进口红酒。

“圣德隆的团队依靠多年来开发中国市场的实际经验,推出了几十款适合中国消费者口味的红酒独家代理,配合两百多款高、中、低档葡萄酒以适应中国客户的多样化需求。我们可以根据实际情况为客户量身打造合适的产品搭配,提供从配货、物流、清关等一条龙服务。此次签约,将每年从该联盟进口700柜系列红酒,年进口总量达到1400万瓶。”青岛保税区圣德隆国际贸易公司总经理孙卫河说,红酒联盟对中国的前景非常看好,已经与圣德隆合作多年,联盟确认圣德隆为本联盟在中国区唯一的授权合作单位。

据介绍,“圣德隆”为响应市场需求,在之前单纯的葡萄酒进口及销售业务渠道基础上,拓展并建立起了世界各地需求量及销售量最大的知名品牌商品的保真进口渠道,并由此正式成立由公司完全控股的“壹号优品”进口精品连锁超市,以进口商品品牌加盟店为发展方向,为广大消费者提供来自100多个国家与地区的“优质、平价、新鲜”的原装进口商品,全面提升消费者的生活品质和消费品味。

“我们计划于明年年底在全国布局150家‘壹号优品’,让更多消费者在家门口就能买到来自全球的进口商品。”孙卫河表示,“壹号优品”始终坚持国际工厂直接采购,以保障产品100%原产地进口。将通过实体零售店、在线电子商店、跨境电商服务,以及移动设备移动端等不同平台,不同方式来帮助中国消费者打造“国际购物一站式体验平台”。

茶酒联姻交相辉映 瓮福集团·国品黔茶馆开馆

■ 王珩 佟文玲

近日,本届贵州酒博会独家茶叶服务商——贵州国品黔茶茶业股份有限公司开设的瓮福集团·国品黔茶馆正式开馆,茶酒联姻交相辉映,唱出融合发展的交响曲。

“它的生态环境非常好,应该去了解一下……”本是来参加酒博会的酒业蔡先生,在进场之后,就被另一边的国品黔茶馆内的“赠一亩茶园”活动所吸引。

“比如他把茶园认购下来之后,我们负责给他采摘、管护、加工、生产出来,然后我们给他提供这种简包装。”赠送茶园活动是本届酒博会独家茶叶服务商——贵州国品黔茶茶业股份有限公司推出的一项优惠活动,通过抽奖的方式,向酒博会参展商、采购商赠送价值100万元的茶叶券,持券客户选购茶园后,就可得到该茶园产出的100斤干茶。贵州国品黔茶茶业股份有限公司茶业事业部副总监沈光友说:“消费者自己买了茶园之后,他有一种专属感,通过视频可以看得到的茶园,身份的象征。喝到的茶和拿到的茶是安全的、健康的,来源是可溯的,亲眼所见。”

据了解,茶园位于贵定县云雾山,首期3000亩茶园内生态系统完善,产量高,并有少量茶园为珍稀茶树种“鸟王种”。贵州国品黔茶茶业股份有限公司总经理汪健表示,酒博会之后,公司还将组织100名客商,前往国品黔茶云雾山基地体验观光,借助酒博会平台,形成茶酒联动,把贵州茶叶推出去,“我们现在提出了三位一体打造品牌化,一个是基地,一定要让他们引进来,亲自去感受我们的生态、环境、种植、加工,让他放心;企业这个板块,通过和茅台的联动,茶荣不香去建设渠道,开拓市场;产品品牌,我们就要打造都匀毛尖领军黔茶出山,形成共赢。”

五粮液推高端婚宴新品 跨界牵手施华洛世奇

■ 黄娟

近日,五粮液与国际时尚品牌施华洛世奇战略合作签约仪式在施华洛世奇总部所在地奥地利Walters举行。宜宾市委书记刘中伯,五粮液集团党委书记、董事长李曙光,施华洛世奇家族第四代家族成员、施华洛世奇顾问委员会代表赫尔蒙特·施华洛世奇(Helmut Swarovski)及双方相关高层、媒体代表等见证了此次合作达成。

据了解,此次合作内容主要集中在原料供应、产品设计、品牌推广、市场拓展等多个方面,合作推出的“缘定晶生”系列产品将面向中国高端婚宴市场。

签约仪式上,赫尔蒙特·施华洛世奇表示,此次合作是一个有里程碑意义的两大中西品牌的跨界合作。他非常看好中国市场,希望通过与五粮液的战略合作,拓宽双方的销售市场,同时他认为,今日的合作标志着五粮液与施华洛世奇合作的开始。

李曙光认为,施华洛世奇所代表的年轻和时尚文化,正是五粮液所追求和重点拓展的方向。“欧洲是烈性酒的主要产区和消费区,五粮液非常期待与欧盟国家的更多世界著名品牌合作,将持续加强在经贸、文化、技术等方面的交流与合作。”

宜宾市委书记刘中伯表示,五粮液与施华洛世奇在各自领域都占据第一地位,希望两者携手能够创造出新的第一。

活动现场,五粮液与施华洛世奇携手推出的新品“缘定晶生”——“戒指款”正式上市。

进军高端婚宴市场的引领型尖端武器

此次“戒指款”的发布,标志着“五粮液·缘定晶生”系列两个定型产品全部正式上



市。“这两款产品是五粮液以创新为方针,以消费者需求为导向的中国首个跨界式酒类品牌,是五粮液正式进军高端婚宴市场的引领型尖端武器,定价在1500—2000元人民币之间。其特点是高端、时尚、稀缺,将以智能化形式开启品牌时尚营销模式。”五粮液相关负责人介绍道。

其中,“水滴天鹅款”作为产品体系中战略性引领型产品品牌。其核心价值在于品牌引领和缔造话题,为五粮液品牌时尚营销模式的直销渠道搭建、营销服务平台的组建,起到核心驱动作用。将通过高端婚礼、时尚媒体传播等重要载体进行推广进军高端婚宴市场。

“戒指款”作为高端婚宴饮用品。“钻石戒指代表永恒的爱情,世界各地的爱人们都以钻石戒指表示对对方的承诺,是世界共有的传统和文化。相信这款产品不仅仅在国内市场,还将国际上产生共鸣。”相关人士介绍道。

全新婚宴市场营销模式助力销售

针对该系列产品,五粮液公司将采用全

新婚宴市场营销模式:精选传统核心渠道,如五粮液核心专卖店、五粮液核心运营商,叠加婚庆产业核心渠道,如全国知名的婚恋网站、婚纱影楼、婚庆公司形成专属的直销渠道。利用智能化工具和服务平台,为婚宴消费者提供“预约购买”和“嵌入婚礼”的礼遇式的体验服务。

目前,五粮液已开始着手在北京、上海、广州、深圳、成都、南京等一、二线城市精选核心专卖店和运营商,与世纪佳缘、百合网线下婚礼体验店、红娘店等正洽谈婚庆渠道战略合作项目。规划与微信、支付宝等具有公信力的支付机构、具有礼遇式服务产品的京东“尊享送”等服务资源,整合为高效、便捷的专属服务平台。

规划2017年底前完成专属直销渠道和专属服务平台的搭建工作,预期2018年元旦、春节前,五粮液·缘定晶生品牌正式上线销售。预计到2018年,其市场规模将超10亿元人民币。

“缘定晶生”:一个具有里程碑意义行业首创

发布会当天,“五粮液·缘定晶生”系列便受到了业内的高度关注。

全球创新者大会迎“未来使者” 珍藏级剑南春助兴颁奖典礼

■ 刘付诗晨

近日,备受关注的“未来使者”颁奖典礼在2017全球创新者大会(GIC)开幕之日的第二天下午举行。“水下无人机”鳍源科技、为自动驾驶设计信号灯的Evgeny Arinin等10个企业及个人获得大会特别颁发的“未来使者奖”。获奖者齐聚一堂,展现了在科技高速迭代的时代各领域所取得的成果。作为大会的唯一指定白酒,珍藏级剑南春用横亘千年的激情,助兴未来。

“未来使者”颁奖典礼是全球创新者大会的压轴环节,颁奖礼旨在将对未来有启发的高新技术、新模式、新业态展现给全球的关注者。据主办方透露,其评选主要来自三个标准:科技的颠覆者,文化的探索者,跨界的整合者。

一群勇于探索的人 一瓶装满故事的酒

未来使者是随着GIC第一届产生的独立的品牌,是GIC在全球范围内搜索的来自各个领域不同的国家、不同的行业的创新领军人物。放眼全球,现在科技浪潮风起云涌,人工智能等等技术也在不停地改变着这个世界。

“远见者赢,明事者兴”。这些未来使者,

他们身上都孕育着未来的方向,而他们本身也充满着故事。

同样,酒有很多,但可以领略并值得珍藏的酒却很少。除了或甘醇或浓郁,还有一层酒中滋味便是故事蕴涵,时间越久历练越多,蕴涵就越深邃。

作为载入正史的“皇室御酒”,剑南春代表了中国白酒的尊贵与显赫。即使在千百年后的今天,剑南春仍然坚持贡酒一般的“极品酿造原则”。珍藏级剑南春更是在继承了剑南春美酒基因的同时,从基酒选取、大师调配等方面不断改进创新,将过去的故事和荣耀不断续写。

好酒者都听过这么一句话:千年老窖万年糟,酒好全凭窖龄老。酿酒的窖龄越长,微生物越多,越可以大幅度提升白酒的口感和风味。

剑南春相关负责人介绍,珍藏级剑南春产于剑南春“天益老号”,该窖池距今已有1500多年,从建立至今从未间断过生产,窖池内微生物群体得以不断驯化和富集,千百年来生生不息,形成了别具一格自成体系的微观生态环境,有益微生物达上千种,比普通窖池多出数倍。“天益老号”既是历史赠予剑南春人的财富,也是珍藏级剑南春卓越品质的保证。

唯创新而卓越 唯珍稀显尊贵



细节决定一切。仰赖最新科技的帮助,剑南春对酿造工艺流程制定了超过500项的考核指标。而纳米技术的运用,更在微观层面生动地证明了“天益老号”千年活窖窖池的魔力。与一般白酒模糊的图像大大不同,在纳米显微图像中,珍藏级剑南春呈现出晶莹的珍珠项链形。这显示出酒体微观物质极其规律和协调,其背后的奥秘是珍藏级剑南春完美的原料搭配、精细的酿造工艺、高度和谐的风味构成。

酿酒对天然环境的要求近乎苛刻。首先是气候。剑南春的原产地——绵竹冬无严寒、夏无酷暑、气候温暖湿润。其次是水。剑南春酿酒用水采用国家级著名矿泉水源地——龙门山脉千年冰川经岩体渗析而成的甘泉。第三是粮食。绵竹因接近高原和具备特殊的冰川水资源,这里出产的糯米、大



有业内人士认为,五粮液与全球时尚品牌的跨界合作,在行业中是首创,具有里程碑意义。“1895年在奥地利地成立的施华洛世奇,水晶业务目前遍及全球约170个国家,分店约有2800间,‘施华洛世奇收藏者俱乐部’在30多个国家拥有45万会员。此次五粮液与之形成战略合作,充分体现‘东情西韵’的特点,代表中国民族文化的五粮液用高端、时尚化撬开国际大门,为中国白酒的国际化之路提供了一条可借鉴的新路径、新模式。”

另有专家认为其定位非常精准,真切高端婚宴大蛋糕。“据民政部发布的公告显示,2011年—2015年,全国每年约有1300万对办理结婚登记。每年因婚庆产生的狭义消费高达4000亿人民币,占国民生产总值的2.5%。按照2013年婚礼当日消费的比重,经过基本测算,婚宴用酒当日消费量在1000—1200多亿元人民币,其中高端白酒约300多亿元人民币。而目前高端婚宴酒市场上,并没有哪个品牌非常突出,五粮液的缘定晶生有能力抢占这一先机。”

此外,也有经销商认为,通过高端婚宴市场的打造,五粮液还在解决年轻人如何接受白酒的问题。“目前新婚人群主要以80后、90后为主,由于受文化素质和社会环境的综合影响,新婚人群已经将婚宴作为释放创意和展现个性的情感秀场,对于婚宴的表现形式、消费品种相对过去主要由父母决定,转为更加自主的选择和安排,导致婚宴的形式日趋个性化与时尚化,逐步将‘聚餐畅饮’的新婚盛宴升级为‘赏心悦目’的时尚秀场。具有时尚和品牌力的五粮液·缘定晶生容易获得年轻消费者的认可,从而提高对五粮液品牌的认可度。”

全国糖酒会再度牵手长沙 第99届明年十月举办

近日,湖南省长沙市人民政府与中国糖业酒类集团公司正式签署第99届全国糖酒会合作备忘录。第99届全国糖酒会将于2018年10月中下旬在长沙国际会展中心举办。

始于1955年的全国糖酒会是中国历史上最为悠久的大型专业会展之一。目前,每届糖酒会的展览面积均在10万平方米以上,参展企业近3000家,到会专业人士近15万人,是中国食品和酒类行业规模庞大、影响深远的综合会展平台,被业内人士誉为“天下第一会”。

长沙市与全国糖酒会有良好合作关系。1981年、1995年、1998年、2002年、2008年五届全国糖酒会均在长沙市成功举办。长沙是继成都、郑州、石家庄之后,举办全国糖酒会次数最多的城市。

近年来,湖南省委、省政府高度重视会展业投入与发展。长沙市委、市政府也提出要打造中部会展高地。长沙市投资60亿元建设的长沙国际会展中心已正式启用。



“长沙已具备承接大型会展活动更强的实力和更加优越的条件,为此,长沙市委、市政府近两年来积极派团多次赴京与中国糖

业酒类集团公司沟通、协商,最终使全国糖酒会时隔十年之后再度花开长沙。”长沙市会展工作管理办公室主任陈树中说。

据悉,长沙市人民政府将成立由政府主要领导负责的糖酒会会务保障协调领导小组或工作机构,在展馆、交通、安保、交易秩序等方面的为糖酒会提供服务保障工作。

目前,全国糖酒会的国际化水平正逐年提高,其原产地来自海外的产品已占比全部展品的25%-30%,“一带一路”沿线国家的产品增长迅猛,近20个海外国家或地区以政府、协会组团方式整体参展。

据悉,除展示交易外,全国糖酒会还围绕白酒、葡萄酒、进口食品、调味品、现代农业、食品机械和餐饮连锁等展区开展相关活动,密切联系行业实际,关注行业热点话题;专门设计针对一般消费市场的促销活动——全球食品欢乐购,在帮助展商实现商业订货目标的同时,也使举办地的消费者得到更多实惠。

“此外,全国糖酒会还将拉动举办城市第三产业消费指数。集中的人流、物流、车流、信息流和资金流,将增加举办城市发展活力,为其开拓更加丰富的商机。”陈树中说。(据中国酒业新闻网)