



●仙临水巷子事业部经理蔡军

为消费者饮酒安全奉献一份义务和责任——访四川宜宾金喜来酒业仙临水巷子事业部经理蔡军

■ 王文

经过 2016 年白酒行业深度转型调整期,2017 年白酒行业收入和利润大幅增长,景气上行。四川宜宾金喜来酒业公司乘着白酒行业回暖的东风,去年 9 月推出仙临水巷子拳头产品,热销本地,辐射全川,展望全国,全新产品成功导入。2017 年又主推仙临水巷子小酒——小青花,缔造了又一款小酒明星产品。

日前,记者就仙临水巷子酒的市场理念及营销活动,采访了金喜来酒业仙临水巷子事业部经理蔡军。

记者:现在仙临水巷子的销售情况如何,是怎样的势态?

蔡军:仙临水巷子面市不到一年时间,实现 1000 万销售业绩,全新产品成功导入,发展终端网点 1 万家。今年 8 月又推出小酒明星产品:仙临水巷子小酒——小青花,面市仅一个多月时间,截至 9 月 15 日销售件数即将突破 15000 余件。经销商全面辐射两区八县,更发展了重庆、乐山、巴中等地经销商,开拓全省市场。仙临水巷子还是万里长征的第一步,是播下的一颗种子,刚刚发出绿芽,希望大家的呵护和灌溉。仙临水巷子目前还是宜宾白酒行业中的一枝新秀,往优秀企业看齐,争取三年之内成为行业内的标杆。

记者:仙临水巷子目前的战略目标定位和战术是什么?

蔡军:逐步打造以四川重庆为原点,向全国辐射的战略战术的根据地。仙临水巷子目前在市场已经站稳了脚跟,稳步发展。将进行品牌全方位战略规划,以农村包围城市的战略方针为指导,建立水巷子核心根据地,夺取全国销售市场份额。

记者:仙临水巷子从萌芽到发展到立足酒业市场采取了哪些相应措施和营销手段?

蔡军:对外举措:多种营销手段组合形成营销推广矩阵,加大加快销售力度。如地推活动,免费品尝,产品陈列,抽奖活动,以及邀请广大客户消费者在厂内实地走访进行了美酒之旅——参观学习品鉴活动;赞助全国知名赛事,如全国健身瑜伽公开赛暨宜宾千人户外瑜伽旅游文化节等。

对内举措:对营销人员进行全方位实战培训,让每一个员工都对企业的使命、理念、宗旨深刻理解,树立为客户服务的理念和规范的企业营销模式,增加营销实战经验,丰富终端销售技巧,给予经销商运作指南指导,经过这一系列的全方位学习培训,打造出一支适应市场需求的现代化营销队伍,使经销商和消费者满意度大幅提升,挖掘更多的潜在客户,扩大销售规模。

记者:蔡总对于做仙临水巷子产品市场秉承怎样的理念?

蔡军:仙临水巷子以“非转基因,五粮酿造”为诉求,为消费者的饮酒安全奉献一份义务和责任。

记者:仙临水巷子未来的核心工作是什么?计划怎么推进?

蔡军:我们未来的核心工作还是拉动消费,将在酒店,商超,团购等销售终端采取一系列适合于消费者的各种让利消费活动,进一步带动市场销售氛围,以优良的品质,实惠的价格造福宜宾人民乃至全川人民。

鲁酒:品牌杂而不精 加速资本整合

■ 刘一博 武媛媛

山东作为白酒产销大省,2016 年白酒产量以 112.6 万千升,排名全国第三。省内 700 多家酒厂散居各地,地产酒占据山东白酒市场 85%以上市场。当地知名白酒品牌主要有景芝、花冠、孔府家、古贝春、扳倒井、兰陵酒等,主要以中低端白酒生产为主。虽然山东白酒市场容量大、品牌多,但省内白酒品牌整体呈现散而小、弱势上市酒企缺失的特点。

酒企小而分散

据北京商报报道,山东全省白酒总产量曾蝉联全国桂冠十年,2007 年被四川省反超后,白酒产量表现失稳。作为中国消费大省及产酒大省,虽然山东白酒产量 2016 年达 112.6 万千升,同比减少 0.4%,但仍然保住三甲位置,居于四川、河南之后。

据了解,山东省内白酒生产厂家多达 700 家,散居在 17 个地市中,形成独有的地产品牌群落现象。

目前,鲁酒牢牢占据省内 80%以上的白酒市场份额,值得一提的是,虽然山东省地产酒品牌居多,但整体呈现小而散的特点,且并无具有代表性的强势白酒上市企业,主要集中在中低端白酒市场。

白酒营销专家蔡学飞对此指出,鲁酒企业体量普遍偏小,又因为市场饮酒量大,导致客单价偏低。鲁酒企业因此主要集中在中高端、高端的品牌培育上,缺乏渠道资源。同时



鲁酒市场没有香级优势,在全国 12 个香型白酒中,鲁酒主打芝麻香,但基于该香型白酒酿造工艺严格、存储期长以及消费者饮酒习惯需要培养,鲁酒依靠芝麻香产品发展的时机也还不成熟。

省内市场内耗

当下白酒消费环境升级,大众消费整体呈现总量下行、结构上行的状态。在近两年原材料成本上升的背景下,鲁酒市场结构出现

调整,向中高端靠拢。

目前,鲁酒主流核心价格为 100 元以内/件、150 元左右/件、200-300 元/件、500-600 元/件(每件 6 瓶),畅销价格则在 100 元左右。

年销售额在 3 亿元以上的鲁酒企业,产品基本涵盖 200-300 元/件及 500-600 元/件价格带。年销售额在 5000 万元以下的中小鲁酒企业,大部分在县级市场受到强势鲁酒品牌及全国性名酒子产品的挤压,市场后退至县级市场中低端、乡镇市场,竞争优势缺失,主导单品价格逼近 150 元左右/件、100 元以

营销视野 | Marketing vision

名酒按兵不动 中小酒企酝酿旺季提价

■ 钟证

据中国证券报报道,9 月 25 日,酿酒板块以 1.73%的涨幅,在当日板块涨幅榜居前。其中,贵州茅台股价再创历史新高,盘中一度上探 508.2 元/股。

记者了解到,受环保政策影响,白酒包装材料从 8 月开始猛涨,经销商拟从 10 月 1 日对泸州老窖、沱牌舍得、西凤酒等产品上调售价,涨幅在 5%-10%之间。

名酒按兵不动

对于五粮液此次是否会提高出厂价,公司证券部工作人员对记者表示:“目前没有接到提价通知。”该人士表示:“原材料价格上涨对公司影响不是很大。五粮液的包装和玻璃供应商都在上市公司体系内。”

“提高出厂价,并不一定是因为原材料价格上涨,主要看市场接受度。”上述五粮液证

券部人士表示,“去年提价两次,但今年还没接到通知。”

水井坊方面则明确表示,国庆中秋旺季不提价。两个月前,水井坊刚提了一次价。今年 7 月,因固定资产更新、人力资源及税收等方面原因,公司综合运营成本不断攀升,水井坊宣布上调产品价格。其中,主力高档及中高档产品典藏、井台及臻酿八号出厂价分别上调 15 元/瓶、10 元/瓶和 10 元/瓶。

贵州茅台和泸州老窖方面目前没有出台国庆期间提高出厂价的通知。

名酒按兵不动,中小酒企却趁势酝酿提价。

今年以来,剑南春已四次提价。最近一次是在 9 月 13 日,四川汇金商贸发布的《关于水晶剑市场维护工作的安排》指出,10 月 22 日前,水晶剑终端售价不得低于 418 元/瓶,商超与电商日常标价均调整至 418 元/瓶。其中,电商秒杀价不低于 398 元/瓶,大促价格不低

于 378 元/瓶。

古井贡酒方面则在进行市场试探。从 8 月 25 日开始,安徽地区实行价格调整。其中,古井贡酒年份原浆献礼版约上涨 20 元/箱,古井贡酒年份原浆五年约上涨 12 元/箱。古井贡酒年份原浆八年约上涨 48 元/箱。

杜甫酒业方面则表示,中秋国庆“双节”期间将提价 5%-10%。杜甫酒业总经理彭作权说:“提价一方面是因为包装等原材料上涨太快,另一方面则是旺季因素。”

“名酒厂”提价后,现在该到中小酒企提价了。”彭作权表示。

沱牌舍得表示,暂时没有接到提价通知,是否提价由营销部门根据市场情况进行决策。

经销商囤货待涨

经销商方面,广东的一位经销商对记者表示:“目前没有接到厂家提高出厂价的通知。终端价格是否上涨还是要看市场行情。”

资深“酒人”论道长沙 共话湖南酒业发展

■ 朱蓉 陈珂珂

9 月 27 日,由华声在线股份有限公司、三湘都市报共同推出的“中国名酒私董会”系列活动在长沙高端别墅标杆企业绿城·青竹园举行。据了解,此次私董会以“德胜管理·大道匠心”为主题,探寻“回归商业本质,构建系统管理”的经营格局,酒鬼酒、泸州老窖、茅台、水井坊、湘窖、洋河等酒企湖南区域负责人,酒类销售企业酒急达负责人以及海尔工贸(长沙)有限公司负责人全程参与,由华声在线股份有限公司常务副总裁张云梦主持。

在湖南这一潜力巨大的市场上,如何才能更好地赢得消费者的心?在湖南这一颇具包容性的市场上,湘酒与外来品牌又应如何协调发展?

兼爱 湖南人爱酒,市场更包容

会上,多位国内知名酒企湖南区域负责

人均坦言,相对于国内其他省份而言,湖南市场不仅总量大,而且更加包容,湖南消费者对外来酒品的口感和外来品牌的接受度也相对较高。国窖 1573 大区总经理黄星耀、洋河酒业湖南公司董事长魏善军、茅台酒湖南联谊会执行会长刘兆兵等嘉宾都表达了类似观点。

张云梦指出,湖南既是个产酒大省,也是个销酒大省,因为其市场包容性较好,对外酒并不排斥,价格也并非影响选择的主要因素,甚至出现“品牌越响,品质越好的酒销售越好”的情况,这对各类酒企无疑既是机会,也是挑战。

据记者调查,外来酒在湖南的销售表现的确亮眼。以浓香型苏酒洋河为代表,据魏善军介绍,其在湖南近两年保持了 20%以上的增长,在吉首、邵阳等本地酒业相对发达的城市也有不错的成绩,“近期目标是能实现 30%左右的持续增长。”

统计数据显示,湖南省酒类社会零售总额约为 380 亿元。这其中,白酒零售总额约为 270 亿元,这意味着,湖南人均白酒量为 9.4 公斤,约为全国平均水平的 2 倍。

聚合 销售前景大,湘酒当自强

截至目前,湘酒在湖南酒类市场上并未能牢牢把控主导地位。据湖南省酒业行业协会会长刘维平介绍,湖南拥有酒类生产许可证的企业超过 100 家,但销售额仅在 30 亿至 40 亿,占整个湖南酒类市场份额不足两成,目前,尚未形成绝对的龙头企业和大的经销商。

湘酒如何守住“家门口”的阵地,成为一个值得探讨和思考的问题。湖南酒急达电子商务有限公司董事长陈斌认为,只有共同做大“湘酒”这一大品牌,各个湘酒品牌才能在市场上有更好的发展,“这是一个大产业的问题”。

“买酒时不会特别选择湖南本土产品,一

下/件价格带,低端产品占比整体业务超 1/3。

业内人士指出,鲁酒企业本身规模受限,产业化集中程度不高,由于省内多数酒企集中在中端、中低端白酒市场,并且都在产酒,缺乏成本优势及质量保证的同时,也在行业内形成严重内耗。目前,除山东微小型酒企生存环境承压外,山东规模性酒企市场同样面临全国性酒企的挤压,由于销售市场与全国性酒企重合度高,山东高端、中高端白酒市场以洋河、五粮液、剑南春等全国性品牌为主。而花冠、兰陵、景芝、古贝春等鲁酒知名品牌,既要进行根据地建设,又要推动产品结构上的覆盖,在与全国性白酒品牌形成直接竞争的情况下,难保市场份额不受受损。

品牌面临洗牌

事实上,鲁酒品牌小而乱的态势正在逐渐改善,鲁酒已经迈开整合步伐。在白酒黄金十年中,鲁酒没有像川酒、徽酒、苏酒在竞争与调整中出现大型主导酒企,白酒企业发展过于安逸。随着经济环境发生变化,消费者对品牌的重视度提高,产品价格升级等因素均推动鲁酒快速整合。

近几年,鲁酒的资本整合案例不在少数。今年 7 月,景芝酒业并购同省酒企齐民思酒业,完成百元以下市场布局;2016 年 12 月,传宜宾五粮液计划今年春节前后收购古贝春酒业,欲借地缘优势打入北方市场;2015 年 7 月,温和酒业引入业外资本与四川蒙顶投资集团成功联姻;同年 2 月,泰山酒业与新东岳集团投资合作“东平郡”酒业;2012 年 9 月,联想控股酒业高调收购孔府家;2011 年 8 月,花冠集团收购曹州老窖酒业,而后投资控股江苏“大风歌”白酒品牌。

“鲁酒想要实现振兴,就需要通过省内或跨省整合产生具有领导性质的的大型企业,领导整个行业标准并支撑中端、中高端的产品市场。资本整合是一种发展方向,未来山东白酒市场或将因此而重新排位。”蔡学飞说道。

虽然没有接到通知单,但经销商对于茅台、五粮液等名酒提价基本达成共识。“上调 5%-10%在正常范围。”一位名酒经销商表示,“厂家是否提价并不是下游提价的标准,部分地区经销商可能提价更高。现在市场需求大,而茅台和五粮液的产能有限。”

“国庆之前,部分经销商已经完成囤货,现在市场上库存很少。经销商不怎么出货,就等着涨价。”上述经销商表示,“国庆期间供应会很紧张。”

申万宏源证券指出,中秋国庆临近,节日需求旺盛,名酒动销加速,但渠道方面反馈供不应求,几无库存。看好名酒旺季的量价及三季报表现。

国海证券表示,随着中秋国庆即将到来,白酒板块有望上演旺季行情。同时,从半年报看,白酒行业景气度较好,企业陆续提价,行情有望演绎至二三线白酒。国联证券认为,大众消费旺盛,白酒板块景气度持续。

四川百年苏公老酒坊 全国招商

般看价格是否在能承受的心理预期之内,以及品牌是否知名。”在湖南一创意策划公司工作的杨先生告诉记者,在重要的宴席上,会优先选择五粮液、茅台等名酒。在记者的随机采访中,多位消费者均表达了类似观点,少有流露出“非他不可”的湘酒情怀。

如何做大湘酒品牌,如何在家门口赢得骄人成绩,这或许正是湖南酒企需要努力的方向。酒鬼酒销售有限公司总经理助理万军在此次会议上透露,目前,该品牌在做好酒的品质之外,正尝试为产品注入更多的湖南文化内核,“目前主力打造湖南文化酒,今年还特别成立了内参的诗酒文化社。”

刘维平在日前接受三湘都市报记者采访时也表示,湘酒企业应要抱团发展,通过一些活动来促进交流,企业之间要相辅相成地发展,同时,也应扎实做好市场,注重渠道下沉,苦练品牌建设内功,加强推广,将湘酒的文化、湘酒的技术优势更好地展现出来。

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



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
●根霉曲
●优质成品窖泥
●浓缩液体己酸菌
●浓缩液体产酒香酵母菌
●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@main one.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、水果酒及贴牌代加工业务。

财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359