

营销视野 | Marketing vision



● 泸州老窖博大酒业头曲事业部南区总经理刘雪松分享品牌喜庆市场运作经验。

国内一线白酒加速布局 万亿“甜蜜金矿”

泸州老窖深耕喜庆市场，六年窖头曲荣获 2017 中国十大喜酒明星品牌

■ 马建忠

在酒业复苏的情况下,国内一线酒企正在加速通过系列酒布局白酒“喜庆”市场。11月8日,“2017年第三届中国喜庆产业峰会暨十大喜庆品牌发布”在重庆举行。泸州老窖旗下六年窖头曲作为喜酒市场的明星产品,连续三届获评中国十大喜酒明星产品。有分析指出,中国喜庆产业拥有万亿市场,这一“甜蜜金矿”是促使国内各大酒企加速布局的原因所在。

泸州老窖加码“喜庆”市场

此次峰会以“中国喜·庆天下”为主题,相比前两届峰会,今年的品类更为丰富,除了酒水、饮品、烟草之外,还增加了喜茶,实现了更为广泛的多产业联动。现场吸引了众多优秀厂商莅临,同时颁布了 2017 年度“中国喜庆产业十大领袖品牌”以及“特别贡献企业”等多个奖项。而泸州老窖六年窖,自 2005 年诞生上市至今,就精准定位为喜宴市场用酒,秉承“一路顺,六六顺”的品牌理念,突破喜酒市场层层包围,在众多喜酒品牌中脱颖而出。

泸州老窖博大酒业头曲事业部南区总经理刘雪松在发言时谈到,“喜庆市场是有广泛消费者基础的传统型市场,喜庆文化是中国文化最重要的根基之一,作为中国四大名酒的代表之一,泸州老窖肯定也不会缺席喜庆市场。”

消费升级利好六年窖头曲

在酒业专家看来,本次评选活动不仅是行业内的一次品牌展示,更是各大喜酒品牌在消费者心目中满意度的一轮测试。广大消费者通过微信平台投票的形式,最终选出心目中最受欢迎的喜酒品牌,而泸州老窖六年窖高居榜首,则是其多年深耕喜酒市场,不断关注新人的精神需求的结果。

据销售管理数据统计,截至 2017 年初,已有超过 1600 万对新人选择六年窖头曲作为自己的婚宴喜酒;超过 1300 万人次选择其宴请祝寿;超过 2000 万人次收到六年窖头曲送出的祝福。

当然,消费升级对六年窖头曲扩大喜宴市场份额也构成利好。泸州老窖六年窖头曲产品选用 10 年以上窖龄的窖池生产基酒,经国家级酿酒大师精心勾调,并导入老熟工艺,酒体经 6 年以上恒温洞藏而成。

据悉,为进一步迎合消费升级的契机,泸州老窖在 2017 年的产品策略上,已将定位优选喜酒的泸州老窖六年窖头曲柔雅列为核心大单品。

品牌窗口 | Brand Window

张裕“双十一”电商销售额达 2580 万元

■ 鑫华

2017 年双 11 全民狂欢节昨晚零点正式收官,今年“双十一”天猫交易额达到 1682 亿元人民币,再次刷新纪录。酒水行业也成绩喜人,据了解,葡萄酒行业巨头张裕电商“双十一”24 小时销售额突破 2580 万,较 2016 年“双十一”增长 1280 万元。

创纪录! 24 小时销量突破 2580 万元! 11 日凌晨,张裕电商团队一夜未眠,跳动的销售数据让大家格外兴奋,3 分钟破 100 万元,8 分钟破 200 万元,14 分钟破 300 万元,44 分钟突破 500 万元。相比于 2016 年“双十一”3 小时突破 500 万元,今年销售额涨势更猛。

据张裕电商公司副总经理孙鸿博介绍,2016 年“双十一”张裕电商公司销售额为 1300 万元,2017 年 12 小时的销售额就已经超过 2016 年。“今年促销预热工作充分,消费者关注度高,零点开始订单强劲爆发,销售额 3 分钟破 100 万元,8 小时突破 1000 万元,为全天销售创新高奠定基础。”孙鸿博说。

张裕 2017“双十一”成绩创新高,其中天猫旗舰店实现销售 1823 万,京东同比增长

200%。在天猫所有酒水店铺排名第七,单一酒水品牌旗舰店排名第四,葡萄酒店铺排名第一。其中张裕佐餐级赤霞珠干红葡萄酒位列天猫最热销酒水单品第五名,葡萄酒单品方面则排名第一。

全员支援! 提前数月备战双十一! 为应对“双十一”订单爆发,张裕电商公司各个岗位的人员安排在 10 月底已制定好,张裕电商员工无论原来处于人力岗位还是财务岗位,都支援到客服一线和发运一线。“11 月 11 日至 11 月 20 日的 10 天里,每 12 个小时一换班,预计客服和发运工作将持续到 12 月中旬,才能完全消化‘双十一’当天产生的订单量。”孙鸿博说。

孙鸿博介绍,今年“双十一”期间,张裕推出的新品有新鲜易饮的新版醉诗仙、整箱价格不过百元的高性价比果香型餐酒,还有极具中国风特点的翠羽四支礼盒,这些产品有的满足消费者追求实惠的,有的满足消费者追求品质,有的是满足消费者追求猎奇的心理,有良好的市场前景。订单爆发,工作依旧有条不紊,张裕电商公司杀手锏当属充分的筹划和准备工作。“筹备工作从 6 月份就开

始,包括营销方案、生产计划提报,与各平台方的多次沟通等等。进入 10 月各种实操工作非常多,如促销设置、美工作图、客服培训、最后盘货、每个品项销售目标、流量结构目标、提醒新客注意、老客唤醒、粉丝互动、优惠券的发放、引导加购行为、内容营销的铺垫等。一切的工作都是为了双十一当天的爆发。”孙鸿博说。

张裕天猫旗舰店双十一当天访客 20 多万人,下单人数近 5 万人,张裕电商每个客服人员 24 小时内人均接单人数就达到了数千人。据了解,张裕 2009 年就入驻天猫平台开始线上业务,是最早一批入驻天猫的品牌。到 2013 年,成立了电商分公司,专门经营线上酒水市场。根据消费者年龄、职业、爱好等特点,张裕在不断在电商渠道推出偏向年轻化、小众化的产品,尝试众筹、预售、互动抽奖、酒庄游等线上玩法,不断提升线上销量。2013 年至 2016 年,张裕天猫年销售额就增长了 20 倍。

今年的双 11 张裕电商就充分利用了天猫大数据来助力此次年度大战。在张裕电商公司副总经理辛爱莉眼中,双 11 期间实时统



计的销售数据,对应对订单爆发式增长具有指导意义。“通过对销售全方位数据分析,可以清晰地看到订单待审核、已审核未发货、已审核已发货情况,是对我们现在工作的审视,对我们以后优化工作流程,实现自动化发货具有指导意义。”辛爱莉说。

孙鸿博表示,电商工作链路短,离消费者

近,便于研究消费者和从消费者的需求出发开展销售工作,在张裕强大品牌价值下,再利用京东、天猫等优势消费平台,自然而然取得此次成绩。孙鸿博说:“未来将致力于为消费者提供更多性价比好的产品,更丰富的营销玩法,更优质的服务及附加值,希望张裕电商能发展更好并创造更多让人惊喜的成绩。”

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