

# 1919 疾行狂奔新零售

## 市长带队仁怀酱酒产区亮相春糖会

85平方公里的酱香酒核心产区内的346家白酒生产企业,仅2017年就创造了高达580亿元的产值和610亿元的销售额。就在世人惊叹之际,仁怀产区总设计师仁怀政府又将仁怀产区带向了更大范围、更宽领域、更高层次的开放合作新阶段,并开启了国内两大先河,创造了全国糖酒会首次由市长率队组织产区企业参展和推介的壮举,同时在行业内走出了一条由产区品牌驱动产业发展的新路。

在成都举行的“酒业大咖云集,共话酱香酒美好明天——黔货出山·仁怀酱香酒产区品牌推广活动盛大开幕。仁怀市酒投公司董事长李武表示:打造“仁怀”产区品牌,将有助于仁怀整个地区酱香型白酒产业的集群式发展,助推中国白酒开创国际化之路,而这也是仁怀产区已经取得的成功经验。对于打造仁怀酱香产区的路径,李武指出,一要有一个战略前瞻的顶层设计,二要有一套政府背书的标准体系,三要有一个与众不同的产区特色,四要有一个简单易识的超级符号,五要有一场坚持不懈的产区活动,六要有一组代表性强的龙头企业,七要有一个以终为始的商业模式,比如以销定采。(刘保建)

## 美国:2017年啤酒销售额达340亿美元

美国市场研究公司 IRI Worldwide 公布的数据表明,2017年美国啤酒市场销量较上年微跌0.4%,销售额同比增长了1.2%,零售总额达340亿美元。

这340亿美元的销售中,有130亿美元被百威、MillerCoors等在大型工业啤酒生产商占据。同期,美国市场精酿啤酒销售额增长5.6%,达到40亿美元,销量也增加了3.6%。

根据 IRI 的数据,2017年美国市场销量最大的“精酿”品牌为蓝月亮比利时白啤(Blue Moon Belgian White),销售额达2.8亿美元,销量也增长了5.3%。排在第二位的是内华达山脉淡色艾尔(Sierra Nevada Pale Ale),销售额超过1亿美元,同比有所下降。

多个畅销精酿啤酒品牌销量出现下降,其中包括新比利时老胖车琥珀艾尔(New Belgium Fat Tire Amber Ale),下降约12.5%;Samuel Adams? Boston Lager(山姆亚当斯波士顿拉格),下降11.8%。

2017年增长最快的是密歇根的创始啤酒公司(Founders Brewing Company),销售额增长42.6%,销量增长51.8%。其增长的主要推动力量来自于旗下的All Day IPA,该酒款销售额在这一年中增加了50.3%。(徐菲远)

## 山西省酒业商会年会暨省酒业创先争优颁奖盛典举行

日前,山西省酒业商会2017年年会暨营销创先争优颁奖盛典在太原市汾酒大厦举行,山西省白酒行业代表性企业、优秀经销商和白酒行业专家齐聚一堂,总结过去,共商未来。

“新时代,新消费,新需求,为山西酒业的发展带来了新机遇和新挑战,一年来,我们走访会员单位20余家,与会员企业开展深入座谈,了解酒类市场现状,各会员企业的生产经营状况和存在的问题及实际需求。”山西省酒业商会会长高希柱在2017年度工作报告中说道。

在随后举行山西省酒业商会营销创先争优颁奖盛典上,汾酒销售公司、竹叶青营销公司总经理李俊、汾阳王酒业董事长王再武、新晋商酒庄董事长侯清泉等六名企业代表荣获2017山西省酒业年度人物奖。

山西杏花村汾酒国贸有限责任公司潘杰、山西杏花村汾酒销售公司张维栋、山西新晋商酒庄集团有限责任公司侯青松等12人荣获2017山西省酒业杰出营销总监奖。

山西杏花村汾酒销售有限公司、山西汾阳王酒业有限公司、太原酒厂等24家企业获得2017山西省酒业精英销售团队奖。

山西杏花村汾酒大厦有限责任公司渠润成和李建中等28人获得2017山西省酒业销售标兵奖。

山西紫东源商贸有限公司张利民、太原市永禾商贸有限公司田德荣等27人获得2017山西省酒业优秀经销商奖。(酒协)

### ■ 杨孟涵

无论是横向的联合,还是对自身业务范围、业务模式的纵向挖掘,1919的“新零售”之路,将需要面对管理范围更为复杂的现实,而加盟商的盈利能力、核心品类的供给也将成为至关重要的影响因素。

### 线下店成扩张重点

以线下门店起家的1919,此次依然将“新零售”的重点放置于此。尽管强调信息技术与大数据的支撑,“盒马鲜生”、“川酒云店”依然以线下实体店为最重要的载体。

3月21日,盒马鲜生与1919酒类直供在成都签署新零售战略合作协议。双方宣布将在酒类供应链及新零售领域进行深度合作。依据协议,1919成为盒马鲜生全国市场的酒类供应商,双方基于大数据和消费画像,将从1919旗下10000多款酒类产品中,为盒马鲜生的消费者精选更契合当地消费市场的产品。

与1919类似,盒马鲜生也是从线下起步,在人流密集商圈建立门店,生鲜采购、生鲜美食、仓储配送等功能区域,既能满足消费者现场采购、现场饮食的需求,又能通过线上渠道实现周边3公里30分钟送达的服务。

据悉,截至目前,盒马鲜生主要以北京、上海为主场,开设有几十家连锁店,其CEO侯毅曾表示,盒马鲜生未来要开2000家店,希望成为中国第一家真正全国意义上的连锁。

白酒金三角协会与1919共同推动的“川酒云店”,其发展计划同样以实体店为根基。根据规划,“川酒云店”以川酒为主,组建混合所有制专业运营店,未来3-5年将在全国建设10000家以上店面,依托1919专业化的运营管理、供应链管理、IT技术服务和营销推广等商业服务,建设互联网化、大数据化的川酒产区的新零售营销平台,预估五年内累计新增川酒销售额将达1050亿元。

四川省经济和信息化委员会党组成员赵辉表示,希望将“川酒云店”打造成为融合互联网+、大数据的“川酒”营销的专业数字化服务平台,体现出新零售、新经销和新团



购的新型商业模式优势,成为川酒企业与电/店商合作的标杆。

两个重要项目的合作统统基于线下门店,这自然与1919对其一贯重视有关。2017年度,1919仍全面扩张门店,门店数量增加了190家,线下门店总数正式突破1000家,达到1071家。在业界看来,线下门店的实体展示功能、所营造的场景区消费氛围都是纯电商所不具备的,而在整合了大数据技术、相关app之后,线下门店已经成为“新零售”中不可或缺的部分。连锁实体店面的空白,也在一定程度上刺激1919继续在这个方面投资资源。

### 吸纳传统经销商

1919快速扩充线下直管门店,形成了庞大的规模。但业界有观点认为,此前加盟1919门店的经销商,多来自业外,对传统经销商触及不多。而此番启动“隔壁仓库”加盟,1919意在吸纳传统经销商。

1919董事长杨陵江就隔壁仓库项目进行了解读:其作为1919生态系公司,以线上线下新零售的形态,满足了B端和C端的多样化用酒需求,打造酒类共享经济模式。

在杨陵江的概念中,隔壁仓库模式应对了经销商面临的三个难题:到底要不要转型?选择什么样的模式转型?如何在现在赢得未来?

杨陵江认为,未来名酒厂并不需要能压货的经销商,而是需要有终端配送能力、有零售服务能力的新型经销商,离消费者最近

的品牌将赢得未来,产业链上以后只会存在三种形态:生产厂家、电商、消费者。1919隔壁仓库推行批零结合的模式,据1919相关负责人介绍,只要加盟了隔壁仓库,就天然成为1919独家战略商品的经销商,同时也将获得来自线上的C端订单。

隔壁仓库公司总经理马奔在会上说到,目前隔壁仓库招募城市合伙人,并开设隔壁仓库批发店,主要针对传统经销商,隔壁仓库采用的批发和零售相结合的销售模式,由加盟商投资并管理,正是在真正帮助酒类经销商实现转型升级,更好地去开拓发展终端市场。

与1919之前的线下门店相比,隔壁仓库合伙人的门槛相对较低。据悉,仅5万元,即可享受1919门店同等权益,实现商品、系统、供应链保障、品牌与利润的整体升级打造。

门槛不同,运作模式有相似,隔壁仓库的合伙人如何与1919门店系统进行区隔呢?

1919四川省供应链公司总经理肖俊生表示,未来1919门店布局将多集中于一二线城市和经济发达的地级市,而隔壁仓库目前全面放开三四线城市和县级市场,双方利益不冲突。

同时,隔壁仓库赋能经销商的除了1919强大的背书支持,TMS/SAP等系统以提升管理效率外,经销商更是享有1919独家、丰富高性价比的定制产品以保证利润。从此无需采购,只需专心卖货。成为1919隔壁仓库合伙人,一件起订、独家定制商品可换货等特殊政策为传统经销商从本质上降低了经营风险。

通过此次招商会,隔壁仓库将成为更多

# 从春糖关键词看白酒未来商机

3月25日,第98届全国糖酒商品交易会完美落幕。此次糖酒会商品成交总额高达230.2亿元,参展人群和规模都达历年之最。透过春糖关键词,我们希望能从中发现白酒未来商机。

### 1.品牌势能

品牌势能可以满足消费价值升级的需求。白酒行业风云变幻,众多企业不谋而合地选择主品牌+副品牌的发展模式。企业发拥有两个超级“品牌产品”,其定位、发展对企业升级和命运有决定性作用,双品牌战略将深刻影响企业发展。

洋河、泸州老窖、古井贡等都进行了双品牌战略。

除此之外,还可以利用产区提高品牌势能。3月21日,“黔货出山·仁怀酱香酒产区品牌推介会”启动,它也成为第一次由政府平台来举办产区会议。

产区品牌正在成为中国白酒业竞争的一个焦点。实际上,中国产区品牌概念提出和产区品牌规划是从仁怀开始的。正是仁怀酱香酒持续的努力,逐步引起了其他产区的高度关注。

开拓酒文化也成了提高品牌势能的又一法宝。

水井坊成立第一只白酒业内非遗保护专项基金让品牌活起来;仰韶酒业的彩陶坊

别具一格的陶香品质和仰韶文化吸引了大批客商关注;舍得酒业上演了大型诗乐舞获得了客商的共鸣;

### 2.集中化

酒企参与参与市场化竞争,不能无的放矢地进行品牌延伸,而是消减与企业核心业务务物管的其他业务,加强自己的核心竞争力。

糖酒会期间,茅台、五粮液、泸州老窖、郎酒等头部企业因为其优异的品质获得了大批客商的关注。

在汾酒经销商大会上,汾酒集团提出了文化领航,弘扬汾酒文化价值,强化渠道网络,着力于管理创新,同样获得了经销商的热捧。

此外,酒企根据新的消费趋势和市场需求,集中打造的战略新品成为关注的热点。

3月19日,舍得酒业“智慧舍得”新品正式上市,将成为舍得品牌的主力产品之一。“智慧舍得”承载着舍得品牌全面升级的战略。舍得酒业将其致力于将智慧舍得打造为中国高端白酒的品质标杆,成为消费升级的最佳选择。

五粮液推出了“改革开放40周年”纪念酒和“新时代 国运昌”纪念酒。以酒为媒,用陈酿回望伟大历程,用美酒展望新时代的宏伟蓝图。



### 3.新品

消费需求推动、经济发展和生活水平提高使得保健养生越来越重要。

保健酒滋补强身的功效引发市场和消费群体的追捧。展会期间,不老酒、海王酒、茅鹿源因其特殊功能满足了消费者对健康的需求,引发了持续的关注。

新品因为其特殊的价值同样获得了关注。凉露解决了白酒的爆烈与辣味食物间存在的味觉对立,完成了酒类产品的革新。此外,沙恩有机葡萄携带着酒星级系列、酒庄系列、沙冰冰魄等、爱洛饮料携带着GABA的全新功能型饮料亮相。

名酒厂的新品依然是大家关注的重点。“五粮液·缘定晶生”借助表达爱情的具体元素符号形成整体产品形态。水晶、戒指、瓶颈的点缀配上五粮美酒,可用词酒见证天下有情人的美好时刻。

### 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:四川省平峰市正酒业有限公司  
成都市合义坊酒业有限公司  
公司地址:四川省平峰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/

传统酒类经销商转型升级更好的选择,颠覆传统酒类分销及门店运营,开创B2C与B2B融合的新零售模式。据了解,整个春糖期间,加盟隔壁仓库签约已经超过300家。

### 盈利率左右未来

在多个层面展开布局后,1919的新零售模式逐渐成型。但在业界看来,制约1919新零售发展的关键因素,在于其各个业务层面的盈利能力和核心产品的供应能力。

业界这种谨慎的观点与1919现有的业绩状况有关。

2月28日,1919发布2017年度业绩快报公告显示,公司2017年再次巨亏4388.8万元。

对于再度亏损的原因,1919在公告中称:本年度受飞天茅台严重断货影响,销售占比较大上年大幅度下降,对公司业绩产生了较大的影响。公司线下终端门店业绩持续增长,但多数门店仍处于培育期。受上述因素的影响,本年度公司仍处于亏损状态。

1919公告以茅台断供作为亏损主因,这一点颇受诟病。但1919方面强调,自身在2017年大幅扩张,投入量巨大,类似于京东在前期发展阶段“亏损式扩张”。

据悉,2017年度1919门店数量增加了190家,线下门店总数正式突破1000家,达到1071家。线上线下商品交易规模(GMV)突破50亿元,营业收入持续增长接近33亿元;毛利3.97亿元,同比增长51%;实现了大幅度减亏,其他财务指标有了明显提升。

在2018年大幅扩张的情况下,外界对于1919盈利能力的担心仍时有出现。

与盒马鲜生的横向联合,被视为跨界典范。有观点认为,与盒马鲜生的合作,更多体现一种供应关系,且目前盒马鲜生的门店数量有限,不会对1919业绩在短期内形成重大影响。隔壁仓库作为1919直控体系则成为业界关注的焦点,因其将在三四线城市实现大规模扩张,势必会遇到之前1919门店同样的问题——盈利水平。

有业界人士指出:1919在设计隔壁仓库模式的时候,将B、C端同时对接,有意规避之前门店系统遇到的问题,同时较低的门槛费也降低了合伙人的运作风险。

这位人士认为,隔壁仓库如何用适当的利润空间吸引目标区域内有足够资源的经销商,或如何帮助资源不足的合伙人有效占据餐饮渠道和零售渠道,这些问题将与盈利率一样,成为1919新零售模式能否有效发展的关键。

### 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@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:四川省平峰市正酒业有限公司  
成都市合义坊酒业有限公司  
公司地址:四川省平峰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、水果酒及贴牌代工业务。



财富热线:4008842899  
加盟专线:15881033359