

杜康启动旅游专线 服务国内外赏牡丹游客

洛阳牡丹甲天下。一年一度的“洛阳牡丹文化节”4月10日隆重开幕。牡丹盛开，满城花香，海内外游客云集古都洛阳赏名花游古城。

为了提升洛阳城市形象、展现河南好客热情,4月10日上午，杜康控股联合洛阳交通旅游集团，在洛阳龙门高铁站广场举行了盛大的“酒祖杜康”号免费赏花专线首发仪式，为海内外游客开启一段美丽的赏花之旅。

洛阳市人民政府副秘书长胡大鹏出席首发并致辞。他说,“酒祖杜康”号免费赏花专线,是洛阳杜康控股有限公司联合洛阳交通旅游集团助力中国洛阳牡丹文化节推出的一项惠民政策,是一项非常有意义的公益活动,体现了杜康酒作为洛阳名片的惠民关怀,彰显了洛阳企业的责任与担当。

胡大鹏表示,相信随着杜康控股的成长,不仅能为洛阳的经济发展带来全新的活力,同时,可以丰富和提升古都洛阳的文化内涵与国际影响力!

洛阳杜康控股销售公司总经理柳向阳在致辞时表示,一直以来,杜康都用实际行动践行社会责任。今年,杜康再次携手中国洛阳牡丹文化节,全力协助第36届中国洛阳牡丹文化节的圆满举行。此次杜康联合洛阳交通旅游集团推出“酒祖杜康”号免费赏花专线,旨在方便更多的海内外游客游洛阳、赏牡丹!

据了解,此次“酒祖杜康”号公益赏花专线统一从洛阳龙门高铁站发车,一共有三条运行线路:分别是洛阳龙门高铁站到龙门石窟,洛阳龙门高铁站到中国花园园,洛阳龙门高铁站到隋唐遗址公园。运营时间为4月10日至5月9日,历时一个月,每天早上八点半到下午五点半市民可以免费乘坐,方便海内外游客到洛阳赏牡丹。

赏国色牡丹,品酒祖杜康。酒祖杜康牵手第36届中国洛阳牡丹文化节,并独家冠名牡丹文化节开幕式,对杜康酒品牌力的提升和市场的拓展产生了极大的作用。

(企宣)

中西部葡萄酒集散分拨研讨会在郑州召开

4月10日,由河南省酒业协会、河南开元国际经贸有限公司组织举办的“开元国际中西部葡萄酒集散分拨中心研讨会”在河南省进口物资公共保税中心集团有限公司成功举办,河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉、河南省出入境检验检疫局驻经开区办事处主任田艳萍及各地葡萄酒企业近百人参加了研讨活动。

开元国际进口葡萄酒展示交易中心负责人毕强介绍了中大门展示交易中心业务的开展情况。毕强说,相比沿海口岸,开元国际进口葡萄酒展示交易中心占据着通关时间短、物流成本低、货物周转快等优势,截止今年3月底,开元国际已经吸引中部进出口企业的业务回流,在河南口岸通关的进口葡萄酒金额约7000万人民币,对于提升河南在中西部红酒进出口的影响力,充分发挥河南省的区位优势奠定了坚实的基础。

开元国际经贸有限公司董事长徐超峰在接受记者采访时介绍,开元国际进口葡萄酒中西部展示交易中心的成立宗旨就是打造一个以河南为中心,辐射周边省份的一个多功能综合服务平台,涵盖物流、金融、贸易、文化、跨境等业态。

河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉、河南省出入境检验检疫局驻经开区办事处主任田艳萍、河南省进口物资公共保税中心集团有限公司副总裁张明星、河南省中大门网络科技有限公司市场部总监贾路等参会代表先后发言,积极为中西部葡萄酒集散分拨中心的建设、业务拓展建言献策。

参加研讨活动的企业代表还参观了河南省电商代表企业一小红书、中大门保税直购体验中心等。

(岳晓声)

“中国版帝亚吉欧”我们离梦想有多远

■ 杨孟涵

豪言打造“中国版帝亚吉欧”的企业越来越多,勃勃雄心的背后,是业态的类似性,但除了规模实力之外,洋酒企业在品牌经营与运作体制上的优势却被中国企业家所忽略。

2018年春季糖酒会期间,环球佳酿举行新品发布会,发布旗下17大品牌、100款新品,并与1919、酒仙网、酒直达、名品世家、酒便利以及媒体签署战略合作协议。这个成立于2017年4月,横跨了生产与销售,拥有庞大品牌集群的新锐企业,正在踏上“帝亚吉欧之路”。

环球佳酿总裁张家豪表示,环球佳酿从成立的第一天开始,就以“孵化全球美酒”为定位,对具有传统实力优势的小型酒企,进行全方位打造,从而孵化一批具有影响力、代表性的“小而美”的产品和品牌,力争建设成为一个立足中国、布局全球的国际酒业集团。

从2017年4月开始,环球佳酿陆续在四川、贵州、浙江等主要酒种的主要产区,通过并购、合作等多种方式,建立了涵盖酱香、浓香、清香、陈香、黄酒等多个香型和酒种的酿造和生产基地。先后重组了泸州国粹酒业、临邛酒业,并兴建了贵州茅台镇一九一五酒业有限公司和贵州省仁怀市茅台镇衡昌烧坊酿酒有限公司等。这些举动使得环球佳酿品牌量急剧增长。

也正是借助这样的模式,环球佳酿在此次新品发布会共推出百余款酒品,主要有衡昌烧坊、川酒、国粹、国麒、1915、喜酒等。

除了聚拢国内生产企业之外,环球佳酿还引进全世界优势产区的优质美酒。截止到目前,环球佳酿已经从法国、澳大利亚、美国等主要葡萄酒产区引进了“赛鹰”、“慕麟”等27个葡萄酒品种。

环球佳酿董事长邓鸿表示,环球佳酿不仅要盘活众多的中小企业,同时也会拥有自己的生产车间,做好品控和品牌推广,是环球佳酿最基本的要求,最终通过整合资源,将环球佳酿将打造成为“中国式帝亚吉欧”。

为此,在拥有生产资源的同时,环球佳酿还特别看重重新零售以及新兴媒介的作用。在发布新品的时候,环球佳酿与1919、酒仙网、酒直达、名品世家、酒便利以及媒体签署战略合作协议。据透露,未来三年,环球佳酿将总



计投入70亿用于品牌打造。

生产企业+品牌集群+渠道体系+消费市场……环球佳酿目前已经形成一个整体供应链和独特的运作体系,在业态雏形上与帝亚吉欧十分类似。

酒业第三势力

除了环球佳酿这个新生企业之外,酒业已经形成了多个集生产、运作为一体的新型平台,堪称在传统生产方、经销方之外的第三势力。

这些“第三势力”,在拥有帝亚吉欧的一些特征的同时,也都有着对标帝亚吉欧之心。作为著名大商,银基之前的发展与五粮液紧紧相连,但实际上,银基早已悄然布局生产层面,除了拥有传统渠道和代理品牌优势之外,在自有品牌上也多有建树。

2018年春季糖酒会上,银基举行了“五粮液致80年代”上市发布会暨“鸭溪窖”新品见面会。除了满满复古风的五粮液之外,银基推出的另一主角,“贵州老八大名酒”之一的鸭溪窖新品“甲子窖”备受关注。

值得注意的是,在银基同时拥有多个名酒品牌代理权、拥有自身的生产资源之后,除去传统的渠道能力,其又重点打造了“品汇壹号”作为重要地运作平台与工具。

创建于2016年的“品汇壹号”,正日益成为银基集团打造“生态型”企业的重要平台,

且承载了越来越多的发展内容。

“品汇壹号包含多项功能,将容纳品牌商、平台商、城市运营商、B端商家、C端、银行等,组成一个多元化云平台。”银基集团董事长梁国兴这样描述。

其他类似模式的“第三方势力”平台也在出现。

2015年11月,由四川发展(控股)有限责任公司与泸州老窖集团共同出资组建“四川发展酒业投资有限公司”成立,其侧重投资和收购白酒产业链上各类优势企业的股权和酒类优质资产。

2017年6月22日,注册资本10亿元,由泸州市政府牵头、四川省商业投资集团参与组建的四川省酒业集团有限责任公司正式成立,并已进入了运营阶段。

这些或为国资背景、或为私企的新型业态,无一不瞄准集合生产、品牌运作的“帝亚吉欧”模式,再加上酒业一线企业诸如茅台、五粮液对业态的扩展,一时之间,类帝亚吉欧模式备受关注。

形似还是神似

诸多类帝亚吉欧公司的出现,与中国酒业市场形势的变化有关,但是在对标国际先进的同时,这些新兴企业尚未表现出自身在核心竞争力方面的优势。

业界认为,在兼顾生产与品牌运作上,在

酒仙网再推爆款 特骑士将成为下一个“拉菲”

■ 李冰玉

4月9日,法国梦特骑士酒庄新品发布会暨梦特骑士高端酒会在酒仙网北京总部举行。梦特骑士是酒仙网葡萄酒爆款战略品牌矩阵的重要成员之一,本次发布会共有三款新品亮相,此外,酒仙网董事长正式对外宣布:酒仙网联合多名知名企业家斥巨资收购法国波尔多梦特骑士酒庄,并将用十年的时间将梦特骑士升级成为与拉菲齐名的世界一流酒庄。

紧抓法国葡萄酒红利 仙网打造新“爆款”

近两年来,国内进口葡萄酒市场蓬勃发展,进口葡萄酒企业也继续增多,中长期来看未来数年潜力巨大。

去年中国葡萄酒进口金额同比增长18.3%至28.0亿美元,2008—2017年9年间葡萄酒进口金额年均复合增长率达24.8%,中国进口葡萄酒市场规模持续增长。其中,法国葡萄酒进口规模占据41.1%,远远高于排名第二的澳大利亚26.7%,仍然具备绝对优势。

梦特骑士作为酒仙网精心打造的爆款产品,正抓住了法国葡萄酒消费高涨的红利,目前除了庄主珍藏、城堡干白、城堡波尔多等系列产品之外再添三种口味,分别是“梦特骑士城堡干红葡萄酒(正牌)”、“梦特骑士城堡干红葡萄酒(副牌)”以及“梦特骑士经典干红葡萄酒”,将为消费者带来更丰富的口感体验。

发布会上,酒仙网董事长郝鸿峰对外宣布:酒仙网联合多名知名企业家斥巨资收购法国波尔多梦特骑士酒庄,并将用十年的时间将梦特骑士升级成为与拉菲齐名的世界一



流酒庄。郝鸿峰指出,随着国内消费结构升级和进口葡萄酒行业竞争的加剧,生产定制产品成为酒企的一大出路,而产品研发能力和爆款打造能力是酒仙网的核心优势,也是酒仙网区别于一般酒类电商平台的根本原因。梦特骑士是酒仙网葡萄酒爆款的代表,此次通过差异化定位推出三款新品,将满足消费者高端宴请、请客送礼、日常饮用等不同消费场景需求。

梦特骑士是酒仙网战略爆款的典型代表之一。近两年,酒仙网先后与多家知名酒庄进行战略合作打造互联网爆款,通过“爆款战略”筑高发展护城河。白酒方面,三人炫、五粮液密鉴、古井贡桃花春曲、洋河特曲、优级杏花村、习牌特曲、国台国礼、迎驾赢家等取得不俗业绩。红酒方面,酒仙网启动全球葡萄酒直采计划,除了梦特骑士、丁戈树、茉莉花等品牌也有良好口碑。而在洋酒方面,酒仙网与人头马联手打造的人头马CLUB深受好评。

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/

融合品牌集群上,这些国内新平台所拥有业态特征似乎与国际企业相差无几,但是在运作模式、核心竞争力上则大有不同。

环球佳酿酒业有限公司发力“川”牌,提出未来5年实现年销售收入50亿元以上,并着力打造高端产品,单品销售突破20亿元。

这样的规模与国际级酒业集团的实力相距甚远——根据帝亚吉欧(Diageo)发布的2017财政年度(截至2017年6月30日)业绩报告显示,2017财年帝亚吉欧净销售额121亿英镑(约合人民币1066.95亿元),增幅为15%,营业利润36亿英镑(约合人民币317.44亿元),上涨了25%。

同时帝亚吉欧自自由现金流持续强劲,2017财报显示为27亿英镑(约合人民币238.08亿元),这表明企业充满了活力。

以帝亚吉欧体量而论,目前中国酒业最大的集团茅台尚不足以比肩,其营业利润就超越了绝大多数酒企的营业额。

体量之外,国际酒企在供应链管理的标准化、品牌运作的标准化、创新能力上,则远超国内酒企。

根据相关研究,帝亚吉欧在品牌管理上实施统一规划、慎重开发原则;在外包装设计 with 供应上,则力求标准化、规范化;通过全球布局,拥有世界各地的生产与渠道资源,而借用统一的信息化手段,予以资源优化,最大限度降低成本、提高效率。

据帝亚吉欧中国区高层透露,帝亚吉欧在运作中,有一套品牌建设守则,等于是在公司内部建立了同一种品牌语言、维护工具和流程。而遵循这样的守则,在不同领域、不同市场上,帝亚吉欧都能在一个共同的主题下,找到不同的沟通方式和侧重点,从而获得成功。

创新是帝亚吉欧的核心竞争力——帝亚吉欧在全球有四个酒体研究的实验室,分别在中国香港、澳大利亚、英国和美国。专注于推进产品发展、包装、技术流程更新以及执行世界一流的 Research 和发展项目,洞察消费者购买趋势和不断变化的消费习惯,以此促进发展。其通过创新不仅满足了新的需求、新的饮用场合,甚至还培养出新的饮用群体,比如定位为女性酒的百利。2013财年,在全球范围内,创新产品对于帝亚吉欧销售额的贡献占到了11%。

不管在国内还是国外,葡萄酒消费者心中真正推崇的还是酒庄酒,因其传达了该地独特的气候、土壤、人文等内涵,再经由顶级酿酒师精心酿制,最终形成独一无二的香味和口感。梦特骑士作为名副其实的酒庄酒,不以规模和产量取胜,而以高品质、高品位、高性价比为追求,自上市以来市场反馈良好,在业内也具备了一定的品牌辨识度和知名度,更是曾先后受到德国第十任联邦总统伍尔夫以及澳大利亚第二十六任总理陆克文赞誉。

此次,基于行业大数据和对消费者需求的洞察,酒仙网在梦特骑士品牌的产品理念、产品包装、产品口感等环节推陈出新,推出高品质、高性价比、高颜值产品,为梦特骑士品牌注入新鲜血液,产品矩阵进一步优化。

行业专家认为,虽然目前葡萄酒消费仍然以中低端需求为主,但是个性化、品牌化的需求正逐步提升。在产品日益同质化、行业竞争日趋激烈的当下,通过强IP、品牌化、定制酒战略打“纬度差”成为酒仙网提高毛利率、解决盈利难题的重要突破口。

可以说,做为中国最大的酒类垂直电商,酒仙网可以说是一家最懂酒的互联网企业,团队的大部分核心成员一直从事酒水行业,深谙产品打造方法。酒仙网先后与多家知名酒庄进行战略合作打造互联网爆款三人炫、五粮液密鉴、古井贡桃花春曲、洋河特曲、优级杏花村、丁戈树等产品均取得不俗业绩。酒仙网不仅为消费者提供全品类酒类及相关消费品的销售服务,整合行业上下游资源,而且通过持续推出互联网定制新品、进一步开展红酒全球直采业务、加强业务渠道的拓展、多元化丰富营销方式,一直领跑行业发展。此次在法国波尔多地区收购酒庄,强化葡萄酒海外直采也将是未来酒仙网新的经济增长点。

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

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

