

华丽开幕，展望未来

佳池股份以白兰地的风口为契机，开拓小品类市场，把握机遇，经过近半年的准备，于2017年9月成功收购控股山东汉诺庄园，并联合山东银光集团、四川蒙顶投资集团、山东温和酒业集团三大集团，以建设中国最具规模的白兰地橡木桶储存基地为核心，实施全产业链运营模式，通过3年左右时间的努力，实现把汉诺庄园打造成为“中国知名白兰地庄园”、中国最具规模的白兰地橡木桶储存基地的发展目标。在2017年11月的第97届秋糖会上佳池股份首次推出认藏级橡木桶白兰地私藏计划启动仪式，共同创建万人万桶世界纪录。



2017年的最后一个周末，也就是继上述计划宣布不到两个月，著名影视明星张光北夫妻便与近百名认藏者如约莅临汉诺庄园，张光北直接以佳池白兰地形象代言人的身份，在认藏的001号橡木桶上签上自己的名字，亦留下中国最具规模的VSOP白兰地橡木桶私藏计划中最为珍贵的一瞬。

“万人万桶”白兰地橡木桶私藏计划，其实还只是中国白兰地第一股——佳池股份打造全球最大白兰地生产基地之“序”。成立已有8年的佳池股份，期待用更长的时间沉淀，助力佳池白兰地品牌能够早日跻身全球白兰地知名品牌的行列。

佳池股份将以汉诺庄园为基地，兴建白兰地博物馆，将这里打造成中国最大的白兰地生产基地、最大的白兰地橡木桶存储基地，让中国白兰地品牌早日比肩三大洋，让缘起中国、法国兴盛的白兰地回归中国真正实至名归。

资料显示，目前全球最大的白兰地酒庄存酒仅千余桶，若上述万桶白兰地存储计划实行，原产地为中国的白兰地将在中国拥有一个最大的家园。汉诺庄园将有望升级为中国白兰地第一酒庄、全球唯一的白兰地博物馆、全球领先的工业旅游景点、观光工厂。



私藏计划的专享权益

橡木桶白兰地私藏计划不仅规模庞大，还依托了汉诺庄园的优势资源。佳池股份在全球范围内精选白兰地原液，组建具有丰富经验和精湛技术酿酒团队，采用独特的蒸馏工艺和精湛的调配技术，生产出独具东方韵味的雅香型白兰地，并存储在225升橡木桶中，经过4年的陈酿，沉淀岁月的精华，升华成白兰地佳酿。色泽晶莹，酒体丰满，馥郁的醇香与橡木桶香气交织在一起，酒香复杂而深邃，其桶身材料采用源自法国优质老熟橡木，并经过13道纯手工工序制作。桶高约93厘米，中间最大直径约68厘米，净桶重量在50千克左右，可以陈酿225升白兰地。消费者购买“橡木桶”白兰地并贮存在专业的恒温酒窖，经过至少3年时间的陈酿，等于低成本购入（“橡木桶”白兰地）+时间成本=VSOP或XO，原液价值提升2-6倍。



此次供广大爱酒人士认藏的橡木桶白兰地仅有10000桶，1桶白兰地VSOP，可以定制330瓶专属于你的白兰地，也就是相当于以不到100元/瓶的价格，四年后您将拥有自己私酿的VSOP，回报相当可观。为了确保橡木桶白兰地在采购、酿造、窖藏各个环节实现全透明，可溯源，特别安排认藏者到酒庄进行考察旅行，首年每位认藏者享受1人免费庄园旅游、第二年开始免费赠送三天两夜体验之旅。作为历史事件的参与者，认藏者将见证白兰地扎根中国土地的全过程，并与万名伙伴共同创建“万人万桶白兰地窖藏”纪录的诞生。

商机无限：用时间换取更高价值

投资讲究以下几点：
一、收藏最讲究稀、奇、特。酒产量稀少、酒瓶造型独特、酒标设计新颖或的酒更具收藏价值。——佳池：专属的酒标私人订制，体现您的尊贵和品位，限量万人万桶。
二、具有较高历史文化价值、艺术价值的年份酒，纪念酒和特供酒等特殊品种，收藏价值较高。——汉诺庄园是中国白兰地知名庄园、北半球最南端的酒庄，被誉为“中德友谊之花”；创建万人万桶白兰地窖藏世界纪录，意义非凡。
三、年代久远。不管是什么牌子，只要有年代，就非常珍贵。——更何况是中国白兰地知名品牌“佳池股份”出品的白兰地；位居中国白兰地行业细分品类前列，是品质和信心的保证。

小品类孕育新龙头：白兰地时代已经来临

众所周知，白兰地是一个小品类酒品，是葡萄酒的一个分支。中国消费者饮用白兰地曾经在上世纪九十年代出现过一个小高潮，但是持续时间较短，导致白兰地的消费者大部分集中在东南沿海等发达城市。从2016年开始，白兰地的消费基础和氛围正在加速由沿海向内陆市场推进。中国白酒市场已超万亿，白兰地市场近700亿左右，并且主要被“三大洋”品牌所占据。在国产白兰地品牌中，独立品牌销售能过千万基本上都能够排在前列。因此，目前酒行业的主流经销商通常是把白兰地作为补充的小品类来对待。

在白酒市场残酷的挤压式竞争的格局下，为什么白兰地市场会出现量价齐升，整个市场规模也在迅速放大，主要有三点原因：
首先，满足人民群众对美好生活的向往，在物质层面，主要表现为“消费升级”和“需求的多面性”：消费者觉醒、倒逼需求；信息越来越透明（营销屏蔽失效）；国际交流和合作越来越频繁，生活方式的全球化率先到来。
第二，国家对三公消费的持续严格控制，这给包括佳池在内的国产白兰地品牌带来难得的机遇。除了少数高端消费者之外，中低端消费者开始寻求替代品，此外，在这一轮深度调整中，以“三大洋”为代表的进口白兰地品牌并未更好的调整政策，给国产白兰地品牌预留了巨大空间。

以全国销量最大(约占全国50%)的白兰地“样板市场”广东为例，其白兰地销量一直保持稳定增长，然而在过去几年，尤其是2014年，“三大洋”销量下滑明显，特别是X0级以上的高端产品。白兰地在广东、福建等沿海地区有着较好的消费基础。一直以来，这两个地区也是佳池白兰地的主要销售市场。在过去两年，佳池白兰地的经销商已经遍布全国20个省份，这说明越来越多的消费者开始选择国产白兰地品牌。

最后，白兰地“时尚的外表、白酒的内涵”的特点，成为了80、90消费者的新宠。如果说大多数白酒品牌内涵都是“古墓派”的话（以宣传自己的悠久历史为荣），那么白兰地则是一种高度关注消费者体验的酒品。酒饮是人类永恒的消费，“喝出个性、喝出精彩”正在成为80、90甚至00后的共同选择。拥有“时尚外表、越陈越香、健康活力”特性的白兰地完美的结合白酒与预调酒的优点。机遇总是留给有准备和有实力的人。市场环境的变化，意味着白兰地小品类出现新龙头的机会已至。

八年辉煌历程 百亿市值之梦

如果说贵州茅台已成为白酒奥运会当之无愧的冠军。那么，在中国的白兰地市场这一细分领域，隐形冠军的争夺才刚刚起步。而率先在行业内冲击新三板市场的佳池股份已正式吹响“中国白兰地第一股”百亿市值的号角。

百亿市值是不是一个痴人说梦的目标？现在来给大家做一个测算：比照白酒行业平均30-40倍市盈率计算，按照行业平均净利润40%计算，佳池股份只要需要每年实现销售收入为6.25亿-8.25亿元，就能实现每年2.5亿-3.3亿税后扣非净利润，百亿市值的龙门有望轻松跃过。



从佳池股份成长的路径看，我们从品牌运营到介入汉诺庄园的运营，谋划的是一个更大的阳谋和修筑更深的护城河。白兰地行业的本质之一就是“良心+时间”：优质的原材料、高品质的白兰地原液+足够的时间沉淀”叠加自然成就一瓶好酒。而在未来的竞争中，随着白兰地市场的快速放量，谁拥有更多更好的白兰地基酒将是最后致胜的核武器。经过全国范围内的悉心寻觅，汉诺庄园成为最好的选择。汉诺庄园有着“中德友谊之花”的美誉。历经18年的沉淀与传承，占地面积达2200亩的汉诺庄园已经成为北半球最南端的酒庄。

我们力争用一年的时间，在中国招募万名白兰地爱好者，采取众筹之方式贮存全球各地的优质万桶白兰地原液。用三到六年的时间，将汉诺庄园打造成中国乃至世界最大的白兰地vsop、xo贮存基地，择机申请吉尼斯世界纪录。将这里打造成中国最大的白兰地生产基地、最大的白兰地橡木桶存储基地。与此同时，佳池股份将以汉诺庄园为基地，兴建白兰地博物馆，白兰地交易中心。期待您，成为白兰地橡木桶世界纪录的见证者和参与者，与佳池一起创造奇迹，实现梦想！

一个屡创奇迹的成功企业，必定能善谋机遇，乘势而上，在创新中，发展传统工艺，在开拓中，铿锵走向未来。佳池股份为铸造卓越的民族品牌而不懈奋斗，其推出的橡木桶私藏计划满足人们对幸福生活的向往和消费升级的大趋势。事实上，佳池股份已经成为国内重要场合的用酒，这源于佳池股份在中国葡萄酒上的形象和影响力。展望未来，中国白兰地行业巨头——佳池股份，必将会达到另一个高度！

【善行之路，爱心义卖】相约莆田商会中秋晚宴

2018年9月7日，由佛山市福建省莆田商会主办的“迎中秋佳节暨佳池跨界联盟活动”在佛山盛大举行，各界朋友相聚一堂，把酒同欢，提前迎接中秋佳节的到来。当晚还有慈善拍卖的环节，意义非凡。



佳池跨界联盟自成立以来致力于为各行各业的会员搭建一个沟通交流的平台。中秋寓意团圆，朋友们相聚在此，我们都有同样的目标：共同努力，共同成长，共同实现梦想！

自成立以来佳池股份不忘服务社会、回馈社会，并赞助了当晚的慈善环节的酒款。慈善拍卖环节中，各位嘉宾非常踊跃参与，所有拍卖的款项都将捐赠给莆田商会众德慈善基金会。莆田商会众德慈善基金会一直都致力于扶持弱势群体和贫困群体。感谢每一位慷慨解囊的嘉宾，你们的爱心感动了我们在场的每一位，同时温暖和照亮了这个特别晚宴。

【中秋答谢会】月满中秋 情系闽中

2018年09月15日，佳池股份（福建）经销商及橡木桶桶主中秋答谢会在福建尤溪闽中大酒店隆重举行。这次答谢会我们精心安排了丰富多彩的节目：豪华晚宴、歌舞表演、博饼大赛等等。



经过对橡木桶私藏计划的了解之后，许多嘉宾们都当场签约成为桶主。成为桶主可以享受专属的权益：旅游、财富增值、历史见证……。因为现场签约的新桶主实在太多了，这里就不一一展示，热烈欢迎你们的加入和衷心感谢你们的支持！未来，继续与勇敢者同行。

