

国酒之窗

临近春节：经销商打样站前台 消费者舒心买茅台

即将到来的春节,是我国千家万户团圆的日子,一瓶寄寓开启幸福的茅台酒,蕴含了多少家庭对来年家和人寿年丰的期盼。

“春节前要投放 7500 吨茅台酒不是放空话,茅台会组织好计划如数如期投放,这个数是最低要求,只能超不能欠。并且不管怎么卖,价格是要管的,不要大涨更不能暴涨。”1月14日,茅台酒、酱香系列酒 2019 年贵州省区经销商迎春座谈会上,茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳强调。

从 2019 年 1 月,茅台酒销售实施新政——茅台取消身份证登记、电话登记才能买酒的措施,也不能拒收现金,也不再搞任何形式的促销活动。李保芳表示,如果消费者愿意,专卖店可以留下消费者的联系方式,待消费者下次有需要的时候,可以为消费者送货上门。

2019 年,茅台开局不错,李保芳在多个场合强调,茅台要突出文化、服务两大主题,紧盯品质、价格、供应等重点领域和环节,全力做好春节市场、抓好全年工作。

好的政策,好的想法,只有落地,才会得到各方点赞。

1 月 25 日-26 日,记者在贵阳、遵义两地市场进行走访,目睹茅台经销商落实茅台集团的要求,尽可能地向消费者有序购买到飞天 53 度 500ml 茅台酒,集体承诺价格不超过 1499 元/瓶,不助推价格,不囤货捂售,不捆绑搭售。

【贵阳篇】

1 月 25 日 9 时

贵州仁源酒业有限公司

兑现销售承诺,零距离与消费者接触

1 月 25 日,贵阳市观山湖区中天会展城 B 区,贵州仁源酒业有限公司。

上午 8 时,董事长陈晓明女士身穿大红色的茅台酒销售的工作服,把大白兔奶糖、枣子等糖果摆上果盘,打开空调调好合适的温度。此前的一个小时,陈晓明和店里的工作人员一起,把整个上百平米的销售区域,打扫得窗明几净。“其实,我们每一天都是这样为销售作准备。物要整洁,人要清爽,是我们一贯的作风。”不到 9 点,前来购酒的消费者陆续坐满了销售大厅,迎接他们的是工作人员递上的一杯热茶,一个甜果,一张笑脸。

37 岁的周先良先生,家住观山湖,他是从微信朋友圈知道在仁源酒业有限公司可以按 1499 元/瓶的价格买到茅台酒,而且可以买两瓶。抱着试一试的想法,他来到这里,果然见到



走进茅台酒专卖店购酒的消费者

商家遵守承诺,让他如愿以偿。周说,他买茅台酒是除夕之夜与一家老小畅饮所用,两瓶茅台酒足够了。

望着消费者满意而去的背影,额头忙得流出微汗的陈晓明说,进入 1 月份以来,他们公司每天都拿出两百件面对客户销售。她幽默地说:“酒卖完了是好事,至少不用担心仓库的安全问题啊!”其实,对于茅台酒能以 1499 元/瓶的价格销售,茅台酒能进入寻常百姓家,陈晓明有更深层的理解。

今年,是茅台向千亿元销售目标冲刺的关键一年,李保芳也在多个场合说起:“茅台不能靠短缺取胜,这不是长久之计。只有做文化、做服务,才有生命力、竞争力。”陈晓明介绍:“尤其在春节期间是一个重要的服务时期,按照集团的要求,所有的经销商都要千方百计给消费者做好服务,全力保障消费者对茅台文化和产品的需求。”

“在这间挂着大红灯笼,贴着春联,充满中国年的销售空间里,可以按 1499 元/瓶的价格买到茅台酒,体现出了一个企业的社会责任。”排队购酒的消费者杨春说。

1 月 25 日 10 时 30 分
贵州佰酒汇电子商务有限公司
“读心术”识别“黄牛”,APP 传播茅台文化
一进入位于观山湖区长岭南路的贵州白酒交易所,其子公司佰酒汇电子商务有限责任公



排起长队等待买茅台的消费者

司的前台,一块 50 公分×40 公分的适时销售牌醒目地映入消费者的眼帘。记者目睹牌子上详细地标明了销售记录——时间:2019 年 1 月 25 日 10 时 30 分;今日销售茅台酒 286 瓶;本月销售茅台酒 18039 瓶;零售价格 1499 元/瓶。

总经理黄蓓,从早上 9 点公司一开门,就忙得脚不沾地,但是她的脸上笑意从未中断。“我本来就爱笑,更何况是春节嘛,我们的节日!”黄蓓笑着说。

在销售区域,记者看到,4 名工作人员井然有序地为消费者登记信息。记者和 5 名登记者聊天,得知他们都是普通的消费者,所购的酒都是自己过节所用。他们愿意留下自己的个人信息,是希望以后都能参加佰酒汇的活动,增强与茅台的接触和交流。

黄蓓介绍,和消费者聊天,其实也是她鉴别来者是否为“黄牛”的一个方法。有些“黄牛”瞅中茅台以 1499 元/瓶的价格,每个人买两瓶的目标,打起坏主意,说自己是开公司的,想多买酒。而黄蓓就会问他的公司规模、员工情况,正是这种“读心术”,“黄牛”前言不搭后语、逻辑一片混乱的谎言就会被识穿。“我们销售商对茅台酒不捂售、不囤酒,但是,茅台酒要卖给真正需要的市民,而不是让‘黄牛’拿来倒卖。”为了实现茅台酒销售给真正需要的市民,黄蓓在“营销识人”的策略上下了一番功夫。

消费者周成在购酒的同时,在手机上安装

了一款佰酒汇开发的 APP“茅酒汇”。

“茅酒汇”APP 软件是佰酒汇公司在 2017 年投入 1000 多万元开发的,里面有各种茅台酒的介绍。消费者可以扫描自己拥有的茅台酒,在手机上查阅茅台酒的相关知识。这款人工智能 APP,以自动搜索的便捷方式,传播茅台文化。周成一边使用“茅酒汇”查阅信息,一边告诉记者:“以前买了茅台酒,都是喝下肚,然后说口感。关于茅台酒的其他知识,大多是道听途说,不免以讹传讹。现在有了‘茅酒汇’,相关的知识权威多了。以后,我是边喝酒边谈茅酒文化,当好一名‘茅粉’。”

1 月 26 日 11 时 30 分
贵阳阳光灿灿贸易有限公司
种种服务措施,确保消费者买到真酒

贵阳市中华北路阳光灿灿贸易有限公司内,其乐融融,购买茅台酒的,品鉴茅台酒,探讨茅台文化的,一切井然有序,体现出销售商事前的充分准备和热情待客。

在销售区域中安静的一隅,茅台法律知保部工作人员小王,是备受消费者追捧的“明星”。从当天早上 9 时开始,源源不断就有消费者拿着自己收藏的各种茅台年份酒来到这里,让小王忙得应接不暇。节前,茅台集团派出法律知保部工作人员前往各处为消费者提供甄别茅台酒,也是传播茅台文化、提供服务的重要活动。

11 时 40 分,消费者陆昊,拿了一瓶茅台酒来辨别真假。小王先是查看了包装盒,然后检验了瓶盖处的芯片,得出结论:真酒。随后,迫不及待的杨先生,拿出一瓶第八届酒博会的茅台纪念酒来鉴定,小王查看了几个关键的地方,说:“真酒。”小王还未喝上一口水,又有一名消费者拿着一瓶 15 年的茅台酒来请他鉴定。小王借助仪器,仔细查看了这瓶酒,得出的结论也是:“真酒。”

小王介绍,为了帮助广大消费者识别茅台酒的真假,消费者可以在茅台的官网上下载一款“RFID”的软件,目前该软件只限于安装在安卓系统的手机上。

阳光灿灿贸易有限公司的负责人邹静在销售茅台酒的时候,为了帮助顾客识别茅台酒的真假,把酒递给小王,小王鉴别了这瓶酒的“身份信息”——生产班组:包装车间十三班组;经销商:贵阳阳光灿灿贸易有限公司;生产日期:2018-12-01;生产批次:2018-066 等等,全部被识别出来。如果是假酒,是没有这些信息的。

当天,经小王鉴别的 10 余瓶茅台酒,全部是真酒。

1 月 26 日 13 时 30 分
贵州宏成远贸易有限公司
每一瓶酒,都蕴含一个故事

此时,在贵阳市乌当区保利温泉新城的宏成远贸易有限公司,总经理吴可在繁忙之后,稍稍喘了口气,他说:“忙是肯定的,因为节前的服务必须做细做实。”

从 1 月初开始,宏成远贸易有限公司按照茅台集团的要求,对顾客销售茅台酒不用身份证、以 1499 元/瓶的价格销售茅台酒,每天到店里购酒的、咨询的消费者络绎不绝。

27 岁的王东东,去年刚换了一家效益不错的公司工作,年前,老板还给他发了双薪。拿到丰厚的薪水,他想到的是从小天天送自己上学的父亲。“从我 3 岁上幼儿园开始,一直到初中的 12 年时间里,只要是上学时间,父亲都是清晨六点起床,给我做早餐,然后送我上学。父亲从不图我回报什么,他只是说这是他应该的,但为人子女,我知道父亲无私的付出,是希望我能健康成长,对社会做一个有用的人。”

就在王东东寻思给父亲在过节时买上一瓶茅台酒表达自己的心意时,他看到宏成远公司对社会销售茅台酒的承诺时,就走进了店里。“一瓶茅台酒,表达的是我对父爱的敬意。”提着酒,王东东有些哽咽。

[下转 P6]

广告

四川绵龙春酿酒股份有限公司董事长万如林偕全体员工
祝全国人民新春快乐!

2019 己亥猪年
猪年大吉