

衡水老白干以香型优势 占复苏先机

喝酒上头,喝白酒上头尤其如此。头晕、目眩、头疼、口渴。多数有喝白酒经历的人都会或多或少的有过这种感受。那么喝衡水老白干酒为什么不上头?

近日,人民网、新华社、凤凰网、中国酒业新闻网等十余家媒体实地探访衡水老白干酒厂,深入领略老白干香型“不上头”的独到之处。

据介绍,喝白酒上头的主要因素有四种:醛类物质、酯类比例、分子结构和杂醇油。地缸发酵—衡水老白干采用这一独特的酿造工艺。具备天然的“不上头”基因。陶制地缸内部涂有一层釉质,这使得陶缸具有微氧化作用和吸附作用。酒醅在这种微氧的环境中,酿出的酒香气更醇厚。而这些香味物质中,绝大部分都是分子量小的物质,分子量小的物质因为碳链短,更容易代谢分解成二氧化碳和水排出体外,造就了老白干喝的时候更顺口,醉得慢,醒得快、不上头等特点。此外,陶制地缸能有效阻挡土壤中有害微生物的侵入,可以有效隔绝杂质,避免有害微生物污染和杂味

的产生,让酒质更纯净。

媒体一致认为,在高端白酒大众化的趋势引领下,消费者更为关注产品本身,酒企应该聚焦于品质发力,以满足消费者的需求。老白干香型传承千年的酿造工艺和其“不上头”的饮用体验,极有可能引领行业复苏热潮。

早在2018年9月29日,衡水老白干在北京国家会议中心召开新战略发布会,发布“喝老白干,不上头”战略。

中国酒业协会理事长王延才表示:“近几年协会一直在倡导理性饮酒、健康饮酒,衡水老白干‘不上头’的背后是很多科技和工艺力量的积淀,不断提升自身科研能力,才能使衡水老白干的品质达到这样的水平。”中国食协白酒委员会常务副会长兼秘书长马勇也认为:“‘喝老白干,不上头’是调研出来的消费体验,这说明衡水老白干的酒体比较纯净,其协调性、平衡性做得很好,也就证明了其生产工艺和管理非常到位。”衡水老白干全新的战略从顾客体验出发,回归产品本源,凭借老白干香型“不上头”的饮酒体验,直指饮酒者痛



点,用匠心品质重新定义好酒,为衡水老白干攻占白酒高端市场打下坚实基础。

为什么在战略发布后仅3个月,衡水老白干便引起媒体的密集关注?这与老白干香型契合了消费升级及健康化趋势相关,或引领行业复苏,具有极大的市场想象空间。

受宏观经济影响,处于下行周期的中国白酒行业,估值已位于历史底部。2019年,全行业预计将呈现总体谨慎乐观、渐进复苏的态势。酒商网的分析认为,中国的社会消费品仍将保持10%左右的增速,消费升级带来的战略腾挪空间依然广阔。在酒业消费升级的浪潮中,高端、次高端白酒依次发力,独具特色的名酒魅力大展。衡水老白干,作为中国十一大白酒香型——老白干香型的代表,在高端白酒大众化的消费趋势推动下,凭借“不上头”的独特优势,成为产业复苏中的代表性企业。

“开坛十里香,飞芳千家醉”,唐代大诗人王之涣的诗句,对传承1900年未曾中断的老白干香型白酒给予了最高的褒奖。衡水老白干无断代传承1900多年,其酿造工艺被认定为国家级非物质文化遗产,不同于浓香酒和酱香酒发酵过程中需接触窖泥,老白干香型采用独特的地缸酿造,让酒体隔绝泥土,避免有害微生物和杂味的产生,且上头的主要物质“杂醇油”含量也极低,而衡水老白干通过

在制作工艺上的规范化管理,降低了杂醇油含量。研究发现,衡水老白干的杂醇油含量低于国家标准的四分之一,不到酱香型、浓香型的一半,可以有效减轻饮酒者的身体负担。

同时,老白干香型的“不上头”与其古法技艺下制成的“小分子酒”密不可分。衡水老白干酒体分子量小,更易分解和代谢。因而不乏饮酒者对老白干的第一印象是“醉得慢,醒得快,不上头”。

“衡水老白干,喝不上头”,这个概念通过电视、报刊、网络、路牌各种媒介的传播推广和广大消费者的亲身体验,已经深入人心。喝着顺口,喝着舒服,舒适感明显。可以说,老白干香型是最接近国际口感的白酒产品。凭借“高而不烈,低而不淡”的优秀品质、“醇香清雅、酒体谐调、甘冽醇厚、回味悠长”的独特口感,衡水老白干早在1915年便力压茅台,获得世界博览会前身“巴拿马万国博览会”的最高奖——甲等金奖。一个世纪之后,衡水老白干依旧是全球好酒的标杆。2018年在有“美酒奥斯卡”之称的世界烈酒大赛上,衡水老白干再次荣获最高奖——双金奖。这也为老白干发力高端奠定了历史基础。

衡水老白干凭借独特的香型,在此轮白酒行业的复苏角逐中,具有极大的市场上升空间,有望抢占白酒市场复苏先机。

(据中国酒业新闻网)



金星啤酒集团新任总经理刘建波出席新品发布会

■ 陈振翔

日前,金星1982大师精酿原浆啤酒新品发布暨客户、媒体答谢会在郑州索菲特国际饭店隆重举行。金星啤酒集团副董事长张峰、总经理刘建波以及部分集团高管人员和来自全国各地的百余名经销商客户代表、近百家主流媒体记者300余人,共同见证了金星1982大师精酿原浆啤酒的惊艳亮相。

记者获悉,这是刘建波担任金星啤酒集团总经理一个多月来第一次出席活动并与媒体见面。这是金星啤酒集团总经理职位空缺数年后,刘建波空降河南担任总经理一职,在啤酒行业工作20年的刘建波将挑起民族啤酒工业的重任,带领金星啤酒营销团队开创新的辉煌。

1974年出生刘建波,广州市人,北京物资学院毕业,经济学学士。1998年—2009年,



先后担任广州珠江啤酒销售经理、广西大区总经理、湖南大区总经理。2009年—2018年,先后担任燕京啤酒(桂林漓泉)销售部部长、总经理助理、副总经理。2018年12月担任金星啤酒集团总经理。

记者获悉,刘建波早在2018年12月初就来到金星啤酒。据网络报道:12月1日,金星啤酒全体销售人员在集团六楼第一会议室隆重举行11月工作总结表彰暨12月营销启动大会,集团副董事长张峰、集团总经理刘建波、集团常务副总经理李鹏、集团营销中心总经理祝裕峰、集团市场发展一部总监周应辉、金星二公司总经理吕晓朋、金星三公司总经理朱兆春及四百余名销售人员参加现场会议,安阳公司、南阳公司、信阳公司、周口公司、漯河公司、豫西公司、贵州公司、昆明公司、版纳公司、咸阳公司、成都公司、中山公司同步进行全员视频会议,集团营销中心总经

理祝裕峰全面主持本次会议。

刘建波还在12月1日的会议现场对车销模式进行了充分肯定以及大力赞赏,并在市场经济营销策划、管理模式等方面对车销模式进行了精彩的讲解,让广大销售人员对车销模式第一次有了直观性、系统性的认知。

金星啤酒集团新品发布会,刘建波告诉记者,金星集团董事长张铁山先生于1982年创办了金星啤酒,37年来,董事长一直致力于通过持续不断的提升产品品质,让消费者获得更美好的消费体验;让我们的员工通过自己创造性的劳动让自己和家庭生活更美好;通过建立战略伙伴关系让我们的供应商、经销商、终端获得持续提升的利润,生活更美好;通过设备和工艺的升级,节能减排,让我们的环境更美好。2019年,我们将进一步落实“金星啤酒,让生活更美好”这一理念,开启了新的征程。

皇沟签约酒客来开始布局全国市场

■ 岳晓声

日前,在河南省白酒转型发展专项工作领导小组办公室副主任食陈振杰、河南省工业和信息化厅食品办公室主任许新、河南省酒业协会副会长吴勇、永城市副市长张峰等嘉宾的共同见证下,皇沟酒业党委书记、副董事长张树强与酒客来网络科技有限公司董事长鹿申签订战略合作协议,从即日起,皇沟酒业产品借助酒客来平台,开始布局全国重点市场。

酒客来网络科技有限公司董事长鹿申表

示,酒客来网络科技有限公司是一家具有雄厚实力的酒水销售公司,自2013年创建以来,坚持专业化、品牌化、特色化的营销策略,形成了独特的经营风格和核心优势,在业内赢得了良好的影响力。截止2018年12月31日,除河南省外,酒客来已经开始在安徽、天津、河北、陕西、山东等省市布局,连锁店达到近百家。

鹿申介绍,从2017年7月份,酒客来实施战略升级,创新经营模式,实现了酒客来资源整合。通过对皇沟酒业的考察,皇沟融合香型白酒以其品质稳定、一口四香、醉酒度低受到消费者青睐,并表现出强劲的市场活力,经双方协商,从即日起,皇沟酒业系列产品将登陆酒客来各连锁机构,开始布局全国。



广告

实现线上线下融合

找链酒科技

链酒 股票代码:8338713.00C

区域代理商招募中

联系人:邢先生
联系电话:13241123699
企业电话:400-6368-919
邮箱:nayafeng@lianjiutech.com
北京市中关村科技园科创六街1号

佳池股份 GARTCHEE 中国白兰地文化推动者

股份代码:880051

www.gartchee.com

免费400服务热线 400-090-8939

成都一加一文化传媒有限责任公司

028-87369123

业务邮箱:3086645109@qq.com

酒业周报

劲牌公司2019年 第一项发明专利诞生

近日,由胡辉、龙林、梅菊、陈志元、杨跃军、刘源才6人提出的《一种具有辅助降血糖功效的低分子量青稞β-葡聚糖的制备方法》获得发明专利。该专利为劲牌公司2019年自然年度获批的第一项发明专利。

该发明专利证书由国家知识产权局颁发,专利号为ZL201610211450.4。据了解,该项目开始于2015年中旬,2016年6月7日取得阶段性成果后进行了专利申报,历时2年半成功获得发明专利。

据悉,低分子量青稞β-葡聚糖具有很好的辅助降血糖功效,作为重要的健康因子添加在纳曲青稞酒中,可以丰富纳曲青稞酒的健康内涵,提升产品品质。该发明专利公开的低于分子量青稞β-葡聚糖的制备方法,将有利于这种提取物更方便应用于各种功能性食品中。

黄鹤楼2018年 销售额突破10亿元

2018年,黄鹤楼酒业销售额达到了6亿元,2018年企业销售额突破10亿元,缴纳税收2亿元。3年来黄鹤楼酒业新增就业千人。

黄鹤楼酒业有限公司董事长许鹏表示,白酒作为一个传统行业,老品牌更加值得保留并传承下去。黄鹤楼酒业将坚持品质第一,让“黄鹤楼酒”这个百年品牌再次焕发时代光彩。围绕武汉市的经济发展目标,下一步黄鹤楼酒业还将在湖北襄阳建立小麦种植收购基地,在孝感建立大米和糯米种植收购基地,力争两年内销售额突破20亿元。同时企业还将依托自身庞大顾客群延长产业链,向健康文化旅游产业拓展,寻求新的利润增长点。

五粮液再次荣获“金圆桌奖”之“最佳董事会”

日前,由中国上市公司协会指导、凤凰出版传媒集团旗下《董事会》杂志主办的第十四届中国上市公司董事会“金圆桌奖”论坛在北京举行。五粮液股份公司董事会再次获得“最佳董事会”奖项,同时,原副总经理、董事会秘书彭智辅也再次获得“最具创新力董秘”奖项。

2018年中国白酒产量871万千升, 增长3%

四川省白酒产量358.3万千升,增长14%

2018年12月,中国规模以上白酒企业产量91.5万千升,同比增长0.5%;2018年1—12月,中国规模以上白酒企业累计产量871.2万千升,同比增长3.1%。

其中,2018年12月,四川省规模以上白酒企业产量38.4万千升,同比增长8.3%;2018年1—12月,四川省规模以上白酒企业累计产量358.3万千升,同比增长14.0%。

2014—2018年间俄罗斯葡萄酒销量下降13%, 销售价格增长37.2%

根据BusinesStat在2019年编制的俄罗斯葡萄酒市场分析所引数据,2014—2018年间俄罗斯葡萄酒销量下降13%:从10.58亿升降至9.2亿升。与此同时,销量指数每年呈负面动态,下降幅度介于0.9%至5.4%之间;销售价格增长37.2%,从每升314卢布上涨至431卢布。期间2015年涨幅最高,由于卢布大幅贬值56.1%,2015年俄罗斯葡萄酒销售价格较2014年增长19.3%。葡萄酒价格的不断上涨导致消费者购买量减少。在2014年每位消费者的购买量为9.7升,在2018年葡萄酒购买量降至8.3升。

在俄罗斯葡萄酒市场上,佐餐葡萄酒销量处于领先地位。2018年其销量达7.05亿升,占俄罗斯葡萄酒销售总量的76.7%。销量排在第二位的是香槟酒和起泡酒,销量为2.01亿升,占比21.9%。2018年俄罗斯特殊葡萄酒销量为1320万升,市场比重为1.4%。总的来说,从2014年到2018年,特殊葡萄酒类别销量下降幅度最大,5年间下跌56%以上。2014—2018年香槟酒和起泡酒销量下降了20.3%,佐餐葡萄酒销量下降9.0%。(综合)

中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定:在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。

凡有意承担设立“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808