

2018年度中国葡萄酒大会风云榜颁奖典礼在京隆重举办



■ 苏慕涵

日前,由中国欧洲经济技术合作协会葡萄酒与葡萄酒产业分会与中国食品发展协同创新工程办公室联合发起的全球首届中国葡萄酒大会风云榜颁奖典礼在北京朝阳悠唐皇冠假日酒店隆重举行。来自全国最权威的葡萄酒行业专家、葡萄酒企业、行业领军任人物以及多家权威媒体等三百余人共同见证了2018年度中国葡萄酒行业的荣耀。

中国欧洲经济技术合作协会副会长代军杨、中国烹饪协会副会长李亚光、中欧协会葡萄酒分会会长白杨分别从不同角度详细阐述了中国葡萄酒大会风云榜对于葡萄酒行业的重要意义。

中国葡萄酒大会风云榜单出炉

据白杨介绍,本次评选本着公平公正、专业权威的原则,联合中国权威机构以及主流媒体,共同打造葡萄酒业内具有权威性、公信力和影响力的葡萄酒行业榜单,促进葡萄酒

行业的健康快速发展。

中国葡萄酒大会风云榜经过长时间的筹备共评选出16个奖项,活动中一一揭晓。其中葡萄酒行业年度最受欢迎葡萄酒品牌、年度最佳葡萄酒诚信企业奖、年度最佳葡萄酒进口商奖、年度最受欢迎果酒品牌、年度最佳酒庄旅行目的地、年度最佳葡萄酒酿造技术创新奖、酒庄庄主终身成就奖、年度行业领军人物、年度最受消费者信赖的购酒平台等大

奖备受关注,堪称葡萄酒界“奥斯卡”盛会。白杨称,中国葡萄酒大会此次在全国葡萄酒行业评选出优秀的葡萄酒品牌、葡萄酒诚信企业、葡萄酒进口商等奖项,见证葡萄酒行业的成绩和辉煌,树立葡萄酒行业发展的标杆。

世界中餐与葡萄酒搭配研发中心成立

为了进一步推进葡萄酒在中国市场的消费普及,引导中国的餐饮文化和葡萄酒文化的融合,世界中餐与葡萄酒搭配研发中心挂



■ 刘保健

牌成立。北京华彬费尔蒙酒店总经理甘思德(Michael Ganster)讲述了中餐与葡萄酒搭配研发中心的成立对餐饮创新和葡萄酒推广的重要意义。世界中餐业联合会葡萄酒委员会秘书长闵凡岗介绍,研发中心的专家组由数十位葡萄酒行业的领军人物和知名专家组成,专家组将再2019年推出几个文化推广类的项目,将我国的葡萄酒产业优势不断放大,让国人餐桌上的葡萄酒成为常态化。

中国欧洲经济技术合作协会葡萄酒分会邓勇秘书长强调,2018年在葡萄酒行业会展活动方面,国内与各大产区进行了战略性合作,引进世界知名葡萄酒产业组织增进了国际化的交流与合作,为中国与世界葡萄酒产业间的相互学习与合作搭建了桥梁,并通过市场化运营将中国葡萄酒大会发展成国内葡萄酒高规格、知名、权威的产业大会。在产业宣传方面,积极融合餐饮酒店、文化旅游,通过推广中餐与葡萄酒搭配的标准、创意赛事的评选及以酒庄旅游资源带动产区葡萄酒产业发展。

世界级的松花湖冰酒产区成立

在葡萄酒的种植、酿造以及生产的工艺上,我国都属于世界一流,这些年在国际上屡获殊荣。2017年,蛟河市华兰德酒庄引进德国技术酿造的一款特级冰酒作为一匹黑马,凭实力荣获世界权威比赛——“2017年德国柏林世界葡萄酒大赛(盲评会)”的最高荣誉“特别金奖”,作为中国葡萄酒历史上第一次获得特别金奖。吉林省蛟河市依托当地的独特气候和高品质的冰酒,受到相关部门的高度重视,正式成立松花湖冰酒产区,为中国冰酒走向世界而奋斗。

吉林省蛟河市人民政府市长朱永忠、吉林省蛟河市人民政府副市长王飞、蛟河市商务局局长王娟春、蛟河市天岗镇党委书记徐勃、蛟河市庆岭镇党委书记张峰瑞、华兰德酒庄董事长徐金波在中国葡萄酒大会风云榜上共同启动吉林蛟河松花湖冰酒产区全球首发仪式,这也是我国首次设立世界级的冰酒产区。

保乐力加推出“乐鉴码”活动 提升消费者互动体验

■ 孙文东

近日,保乐力加在中国上海隆重推出了“乐鉴码”新活动,在积极保障消费者权益的同时,进一步提升消费者与旗下品牌的互动体验。通过升级的产品包装,新上线的“乐鉴码”视频等丰富形式,用户可以轻松实现与保乐力加旗下各大品牌的联动。

保乐力加中国在芝华士12年、马爹利名士和马爹利鼎盛数款代表性产品的包装上新增了“乐鉴码”图解,以生动简洁的视觉效果,

指导消费者使用微信扫描瓶颈处的乐鉴码并输入标签码,对产品实现“双重鉴别”,并有机会赢取多重精美礼品。

为了进一步加强消费者对“乐鉴码”的了解和认知,保乐力加中国推出了“乐鉴码”视频,并在百度、知乎等知识分享平台以及各大视频网站正式发布。视频以生动直观的方式详细介绍了乐鉴码的功能,并带领观众进一步了解乐鉴码背后的故事。在生产环节,保乐力加以平均每分钟三百瓶的速度为旗下部分产品贴上了乐鉴码,以此完整记录产品流通信息,并追溯其生



产、包装、分销和零售等每一个环节。“乐鉴码”的诞生在为保护消费者权益方面起到了积极的作用,其逐渐完善的功能,让

消费者能够通过不断的互动界面与保乐力加旗下各大品牌轻松实现联动。此番活动涵盖保乐力加旗下所有带有“乐鉴码”的产品,消费者在完成扫码乐鉴美酒时,只需完善个人资料,便可参与抽奖。

作为负责任的企业公民,保乐力加中国于2015年12月正式推出了“乐鉴码”,以保障产品质量和消费者体验。目前,市面上流通的保乐力加旗下产品共带有12位码标签,三位隐藏码标签和双层隐藏码标签三种不同的“乐鉴码”,帮助消费者放心“乐享美酒”。

春节刚过 汾酒定制蓄势待发

春节刚过,不少企业还在“节后综合症”的影响下显得几分随意和慵懒之时,汾酒创意定制公司,作为汾酒集团混合所有制改革的开路先锋,改革试验田,已早早地进入工作状态,忙得不亦乐乎。

为什么汾酒定制在开年之初就如此忙碌?因为,汾酒定制春节之后除了召开系列工作部署会议、职工会等常规会议外,汾酒定制在白酒板块正蓄势待发,以“新生代、新产品、新模式”的组合方式,快速提高产品知名度和市场占有率。

打造“差异化” 奠定汾酒未来发展的基石

今年年初,一则消息让快讯君感到非常震惊:“汾酒定制将重磅推出素有‘汾酒四君子’之称的白玉汾酒和玫瑰汾酒升级版,在此基础上预计2019年实现年营业额5个亿!”在行业马太效应强化,市场竞争加剧的背景下,可以说非常罕见。而在“白玉&玫瑰汾酒”升级版强劲推广的背后,让人看到了汾酒定制正在酝酿的强大信心!

究其原因,一方面是渠道创新做得不错外,

汾酒混改后激发了强大的生命力;另一方面,则是市场对清香型白酒的再度喜爱,以及白玉&玫瑰汾酒酒体和口感上对年轻消费者的精准把控。技术创新必须转换为更强大的生产力,才能提升产品竞争力,才能大幅提高经济效益。“白玉&玫瑰汾酒”作为汾酒在传承多年的古方上潜心研究的技术成果,获得了相关机构和行业专家的高度认可。新食品首席顾问,白酒品牌营销策划专家铁犁,也在近期的一场会议中表示:“白玉&玫瑰汾酒的出现,促进了清香年轻化、差异化格局的形成,同时更好地推动整个清香型白酒的发展。”

而本届春交会上,汾酒定制隆重推出“白玉&玫瑰汾酒”升级版,无疑是对该品类寄予了厚望。本次推出的“白玉&玫瑰汾酒”升级版,主要有白玉汾酒系列和玫瑰汾酒系列。目前,两大系列产品的打样已经完成。

“三方”联合 做强汾酒新生代

新食品为什么不在“川酒”窝子中选择合作对象?而不远千里到山西与汾酒定制开展深度合作?其中因由,颇令人费解。



在与新食品相关负责人沟通中了解到:“新食品非常看中汾酒定制在技术创新方面的巨大潜力,特别是白玉&玫瑰汾酒势必成为未来大清香阵营年轻化、个性化、国际化发展中的一大主力。”

汾酒定制这一次大动作,从战略构架协议上看实际是三方合作,除了新食品之外还有成都九石纵横有限公司。三方合作的目的是通过各自资源的有效整合和协作,将“汾酒新生代”产品做大、做强。

在与汾酒定制相关领导交流中,他反复提到了三个新,即:新生代、新产品、新模式。他认为,正是汾酒定制在新生代方面的创新,带来了新产品诞生,也正是基于新产品的被认可、被肯定,促成了新模式的成型。而与新食品的牵手,无疑是“新模式”成型的最好例证。

汾酒定制很忙,因为他们正通过“新生代、新产品、新模式”的战略推进,导演一场可能轰动酒业的青春时尚奇迹! (据糖酒快讯网)

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
●根霉菌
●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:
◆根霉菌
◆生料酒曲
◆纯根霉菌酒曲
◆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:四川省邛崃市正源酒业有限公司
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/

“强化中坚” 黔酒二三线酱香品牌集体发力



■ 刘保健

近期,以“接力贵州酒业共识,续写竞合发展篇章”为主题的第二届贵州白酒企业发展圆桌论坛在茅台镇召开,茅台、习酒、董酒、国台、贵州醇、珍酒、金沙、岩博酒业等30多家当地骨干企业一把手出席,再度聚焦贵州白酒的合作共赢和抱团发展,重新燃起酱香品类崛起热潮。

一年前,由茅台集团发起的“同心共谱酒文章·携手共拓酒天地——首届贵州白酒企业发展圆桌论坛”召开,近20家当地白酒企业在推动贵州白酒品牌上达成共识。在去年的基础上,今年的圆桌论坛再度升级,与会企业高管大幅增加,并对“竞合”理念进行更深入探讨。

近几年,贵州白酒产业处在一个明确上升的势头,除了茅台惊艳业绩的带动,来自习酒、金沙、珍酒、国台等二三线酱香品牌的集体发力,推动酱香酒品类以高速姿态发展,赢得了业内外们的注意。2018年,贵州白酒产量达到30多万吨。但黔酒凭借着这占据全国3.5%的产量,实现了43%的利润,利润总额全国第一。这里面最重要的是茅台的突出贡献。

这就是贵州白酒的特点,虽有茅台这样的龙头支撑,但黔酒的整体竞争力不足,白酒总体规模偏小,二三线规模白酒品牌太少,不能像其他白酒产区形成一个“中坚”群体。

相比川酒、鲁酒、豫酒等国内白酒大省近几年出现的抱团合作,黔酒的合作共赢,从首届贵州白酒企业发展圆桌论坛举行以来,正式拉开了帷幕。面对茅台的“一支独大”,贵州白酒的合作,着眼于品牌梯次发展,打造贵州白酒产业的“中坚”空间。

这方面,茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳提到,贵州白酒要是真正有50个像样子、有实力的企业就足够了。这样的企业,需要长期培育,分门别类,因企施策给予支持。对此,李保芳在会上提出了三点建议:

首先是支持能做得大的企业。近几年,国台表现非常出色。而习酒、茅台系列酒等,也有条件、有基础、有能力做得更好,需要进一步细化措施,加强支持和引导,帮助他们不断做大。包括珍酒,最近也有到仁怀投资,扩大基酒产能的意向,应该支持他们尽快做起来。

其次是善待外来的企业。近年来,贵州白酒影响力不断提升,吸引了劲酒、洋河等酒业优质品牌,投资在贵州发展。外来资本的介入,黔酒不姓“黔”的背后,是白酒行业已经进入产区竞争时代。

对于这些“外来户”,李保芳释放善意:“我们应该给予更加明确的态度和支持,构建更加良好的产业生态环境,鼓励这些名酒企业来贵州,进一步优化和丰富贵州白酒产业的发展格局与文化内涵,提升贵州白酒品牌的整体形象。”

最后是扶持有困难的企业。“主要是原来一些已具有相当规模的企业,如酒中酒、糊涂酒业。他们都是比较大的企业,现在经营面临一些困难,我们应该伸出援手,想办法帮助他们渡过难关。”李保芳说,还有一些中小企业,受制于财务状况、市场压力等多方因素,相对缺乏顶层设计能力,容易陷入同质化和价格战的困境,需要大家提高站位,把握好自身发展节奏,杜绝恶性竞争,共同保持定力和自信,捕捉机遇,应对挑战,良性发展。

以“老大哥”和“主人翁”姿态定位的茅台还提出,不会以“老大”自居,也不希望“大鱼吃小鱼”,茅台愿意通过各种形式,推动龙头企业 and 中小企业协调发展,实现高中低品牌并存、大中小企业共赢的差异化发展格局。

由此可见,贵州白酒的未来发展势头,绝不再满足于茅台的独占鳌头,更希望由茅台引领,二三线跟上的抱团发展,强化中坚力量,来实现黔酒品牌竞争力的放大。

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