

共履时艰 共享辉煌

第 18 届山东省糖酒会座谈会隆重召开



■ 孙晓琳

近日，山东省糖酒副食品商业协会第 18 届座谈会在河南洛阳举行。

山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐，山东省糖酒副食品商业协会顾问团领导层代表，景芝、花冠、古贝春、国井、泰山、景阳冈、孔府家、趵突泉、新星集团、秦池、百脉泉、心酒、红太阳、云门、金彩山、沂蒙老区、沂蒙山、蒙山、琅琊台、洛北春、万德酒业、黄河龙、浮来春、春开窖、神马包装、百粮春等近 30 家会员企业代表，会议举办城市代表，经销商代表，华夏酒报、糖烟酒周刊、大众日报、大众网、齐鲁晚报、智度名酒评论、济南时报、酒业报道、消费日报等媒体代表，共计 60 余人参会，共商山东糖酒会发展之大计。

座谈会由山东省糖酒副食品商业协会秘书长李明信主持。

整个会议，围绕“系统总结 2019 山东省春季糖酒会经验和不足、2019 山东省秋季糖酒会创新升级、2019 山东省秋季糖酒会时间”几大核心议题展开，与会代表围绕这一主题展开进行了充分的讨论和座谈。山东省糖酒会作为酒类和食品行业的“晴雨表”和“风向标”，担负着行业改革创新、健康发展的重要职责。

会议伊始，山东糖酒副食品商业协会会长薛剑锐发表致辞。

薛剑锐表示，山东糖酒会不仅仅是展示会、交流会，更是进一步提升鲁酒品牌力、影响力和文化力的一个重要平台。此次座谈会是一场务实会议，为的是听取各参会企业对今后糖酒会各项工作的改进意见和建议，深入探讨新形势下我省糖酒会今后的发展方向，大家共同探讨和研究山东糖酒会的发展思路和推动办法，这是我们举办座谈会的初衷，也是用实际行动促进鲁酒发展的具体措施，希望各鲁酒企业结合企业自身的参会经历状况，畅所欲言，加强交流、促进沟通、共同提升、振兴鲁酒。

加强宣传 注重创新 搭建平台 凝心聚力

山东糖酒会创变发展，始终站在时代和市场的前沿，是全国唯一一个 40 年来没有间断、连续举办的省级区域糖酒会，也是除全国糖酒会之外，历史最悠久、持续举办时间最长、规模最大的省级糖酒会，被誉为“山东第一会”、食品行业“风向标”、山东酒类行业“晴雨表”。

山东省糖酒副食品商业协会在主办山东省糖酒会之外，也在积极努力搭建各类交流平台，为促进鲁酒发展提供更大、更长远意义。

在厂商心目中，山东糖酒会的意义已不

仅仅是展会的功能，更是信息交流和商务洽谈的平台。可以说，山东糖酒会行业“风向标”的意义在于其巨大的市场实效。

但是，在新的形势面前，糖酒会还应不断创新，不断完善，改进不足，快速发展和进步。许多企业代表提出，糖酒会召开前后应加强宣传，进一步扩大影响力，争取更多的上下游产业参与进来，延长糖酒会的产业链。同时，在相关媒体上大力宣传，提前预热，扩大糖酒会的宣传面，不仅让本省的经销商，消费者都清楚的知道和了解本届糖酒会何时，将在何地举行，同时有哪些亮点企业和亮点产品参加，让大家清楚明白。另外，动员协会和参展企业，充分利用自媒体和微信平台，大力宣传糖酒会，让本省或者周边省份的广大消费者和经销商，家喻户晓，人人明白，动员更多的人参加糖酒会。

作为创新，糖酒会应该在成功举办了 81 届的基础上，充分发挥自己的品牌影响力，合纵连横，带领鲁酒冲出山东，走向省外，到周边省份展示鲁酒的风采。特别值得一提的是，山东糖酒会近年来在“引进来”“走出去”相结合方面颇具成效。山东糖酒会的参会厂商早已不局限于山东省内及周边省市，交通的便捷、糖酒会多年营造的品牌效应，让全国各地的客商云集于此，共同开启一次糖酒行业的盛会。

有代表提出，糖酒会能够越办越好，其本身

就是一种文化，正是这种文化在凝聚着大家，号召着大家，也是糖酒会生存和发展的动力。同时应该进一步丰富和完善，继续举办更加精彩的活动，助力糖酒会。通过这些内容和形式的更新，把糖酒会越办越好，越办越精彩。

回顾 81 届 展望 82 届 打破枷锁 未来可期

鉴于 2019 年全国秋季糖酒会正式开幕为 10 月底，经过与会代表积极发言、探讨，一致认为，在 11 月上旬，举办第 82 届山东省糖酒会最合适。会议初定，第 82 届山东省糖酒会 11 月 8 日到 10 日，于临沂国际会展中心举行。

以往，走过了 81 届的山东糖酒会，均是标注春、秋两季，因考虑到一进入 11 月份，时节已经不再是秋天，已不是名副其实的秋交会，借鉴全国糖酒会的的经验，今后 11 月召开的“秋季会”，从季节上已是冬季，所以重点传播时，突出多少届，弱化春秋季。

会议最后，协会还对在 81 届糖酒会过程中评选出的先进企业、媒体颁发了证书。

最后，秘书长李明信根据各参会代表提出的意见和建议，明确表示，协会要积极落实和改进，进一步采取措施，丰富和完善糖酒会的内容，使之越办越好，真正成为鲁酒企业发展的平台，成为行业发展的风向标。

波尔多 & 优级波尔多葡萄酒行业工会 携旗下酒庄亮相 TOpwine China



近日，这些精心酿制出的葡萄酒飘洋过海，出现在一年一度的国际葡萄酒展览会上 TopWine China 上。据相关人士透露，在此后的波尔多推广工作中，也将加强对白葡萄酒的推广力度，让中国消费者知道除了红葡萄酒，波尔多的葡萄酒酿造是多种多样的。

波尔多，这一联合国教科文组织命名的世界文化遗产，一直是葡萄种植的天堂。波尔多及优级波尔多产区由法国国家原产地命名与质量监控院（I.N.A.O.）划定，总面积为 58 637 公顷，占法国最大葡萄酒产区——波尔多产区总面积的 55%。海洋性气候、土壤多样性和多样的葡萄品种保证了其产出的葡萄酒种类丰富多彩，包含波尔多起泡酒、波尔多白葡萄酒、优级波尔多白葡萄酒、波尔多桃红葡萄酒、波尔多淡红葡萄酒、波尔多红葡萄酒、优级波尔多红葡萄酒等 7 个法定产区（AOC）及 1 个特级波尔多葡萄酒烈酒的地理标志（IG）。据统计，2018 年该产区产量达到 2.8 亿升，全球每秒卖出 12 瓶。

2019 年注重生态环境的波尔多葡萄园评选中，波尔多 & 优级波尔多葡萄酒行业工会受到了评审委员会一致好评。该产区在其规范中率先加入农业环境保护措施，帮助酿酒师实践环境管理系统（EMS）和 HVE 认证（高环境价值）。

随着中国大众对葡萄酒的认同程度日益增长，波尔多及优级波尔多葡萄酒进入了越来越多的中国家庭及葡萄酒吧、餐厅等众多公共场所。2018 年中国成为波尔多及优级波尔多红葡萄酒及优级红葡萄酒最重要的出口市场，分别占其相应出口额的 32%和 35%。在该产区白葡萄酒的出口市场排名中，中国位居第 4，仅次于美国、英国和德国。

波尔多及优级波尔多葡萄酒行业工会以各种形式不断支持和帮助产区内的酒农们积极地寻找优质的中国合作伙伴。2018 年，他们在中国各地举办了一系列大师班及品鉴会等活动。2019 年 6 月 4 日—6 日的北京国际葡萄酒展览会 TopWine China，他们携其旗下 Châteaude Brande Bergère、Châteaude Roquefort、Vignobles Siozard 等部分酒庄如约而至。展会上为期 2 天的大师班上，波尔多及优级波尔多葡萄酒收获了众多专业观众的一致赞赏。

（据中国酒业新闻网）

豫酒大单品的路还有多远

■ 岳晓声

俗话说，企业经营，产品为王，大单品更是王中之王。我国酒类行业进入后调整时代，无论是一二线白酒企业，还是区域白酒品牌，都把打造个性化、差异化的大单品作为企业鼎立市场的利器，作为我国重要板块的豫酒也不例外，记者近日在河南各地采访感受到，豫酒大单品发展既有喜，又有忧。

豫酒企业纷纷强化大单品

近日，记者在河南参加了多场新品上市发布会，大都是企业新近研发上市的大单品，大有一种山雨欲来风满楼的气势。

4 月 15 日，赊店青花瓷升级上市发布会在郑州举行，赊店老酒股份有限公司总经理李刚告诉记者，赊店青花瓷系列第五次升级产品，从酒质、防伪、奖品等三个方面实现了华丽升级。

4 月 25 日，河南五谷春酒业股份有限公司在郑州举办“金谷春·谷系列”、“金谷醇·醇系列”新产品上市发布会，推出了五谷春酒业未来发展的大单品，形成了双品牌战略体系。

5 月 9 日，河南省白酒业转型发展专项工作领导小组办公室在仰韶营销公司召开豫酒转型发展工作座谈会，重点研究解决豫酒转型发展中的短板、瓶颈和突出问题，并就豫

酒“五朵金花”、“四朵银花”企业如何打造核心大单品、叫响品牌，构建有竞争力的产品体系开展研讨活动。

5 月 20 日，记者应邀参加了河南豫坡酒业有限责任公司组织的“豫坡老基酒风格研究推进会”，豫坡酒业董事长张建设告诉《华夏酒报》记者，豫坡酒业正在研发新的大单品，打造独立的豫坡老基酒新白酒香型，使豫坡酒形成以“天之基”为核心的 300 元产品价格带、以“小酒缸”为核心的 100 元产品价格带，以光瓶为核心的 38 元价格带，聚焦资源，形成独具风格的豫坡酒产品体系。

记者在采访中看到，豫酒企业围绕豫酒转型发展，对标先进，查找差距，补足短板，尤其在夯实大单品方面，围绕品质个性、品类创新、文化差异、人文特点，推出一系列各具特色的豫酒新品，正在逐步成为豫酒发展的中坚力量。

豫酒大单品 发展不平衡

一些业内人士告诉记者，所谓大单品，就是企业聚焦了大部分资源集中在一个产品上，在特定的目标市场，采用有针对性的营销策略，迅速突破市场僵局。

大单品并不是一朝一夕所能形成的。记者也亲眼见证了豫酒一些大单品的培育过程，仰韶彩陶坊酒十多年磨一剑，形成了以彩陶坊为



核心、天时系列为引领的豫酒大单品。2018 年，仰韶彩陶坊系列产品占据仰韶酒业营销总额的 95%以上，实现年销售收入超过 12.5 亿元。

自 2011 年起培育“酒祖”系列产品，2018 年至今，杜康一方面精心打造酒祖杜康小封坛；另一方面，推动酒祖杜康分区窖藏系列转型升级，通过分步上市的策略，完成酒祖杜康系列产品、包装、市场运营模式的全面升级。

宋河酒业以“国字宋河”系列产品为中高端核心大单品，2018 年，“国字”系列产品占宋河酒业销售量的 10%，销售额占 30%以上，形成了以“鹿邑大曲”为核心的低端和大众消费大单品，2018 年，“鹿邑大曲”占宋河酒业销售量 50%，销售额占 19%。豫酒“四朵银花”等重点企业也先后确定了自己的大单品格局，如寿酒集团的“寿酒”系列、皇沟的“甬合香御酒 88”系列、贾湖的“中原味道”系列，豫坡的“天之基”等，构成了豫酒不同层次的大单品

体系。

然而，记者在河南采访时发现，豫酒大单品发展存在着严重的不平衡现象。豫酒大单品体量还很小，豫酒“五朵金花”、“四朵银花”企业大单品总量难以占到河南酒类流通市场的 10%，更别说什么茶香、冠香、豆香型白酒了，市场份额更加少得可怜。

记者在采访中获悉，对于打造什么样的大单品，怎样打造大单品，许多豫酒企业都很迷茫的，有的甚至是把产品换一下包装，就万事大吉了；还有的变一下产品名称，开个新闻发布会，就算新品上市了。针对每个大单品，如何围绕消费定位，如何制定切实有效的市场营销策略，使大单品发挥好作用，则是一脸的茫然。

豫酒大单品 发展的路还很漫长

为什么要研发大单品，豫坡酒业董事长张建设认为，研发大单品，归根结底要产生市场效应，企业要根据市场布局和产品消费定位，需要制定一整套围绕大单品而展开的突破性营销战略。

如何找准突破点，走好自己的大单品发展之路，北京君度卓越咨询董事长林枫在接受记者采访时说，进入调整期后，中国酒业竞争从单点要素竞争上升到供应链系统竞争，供应链竞争的起点和终点都是以大单品为载体。对豫酒企业而言，大单品是因也是果，要实现这个

目标必须把握两个关键点：一是供给端的“三好学生”。即是好产品、好教义、好场景。产品要好喝不上头，要有好故事、好传播的“好教义”依托，要有用户三级触点的好场景：回厂游、文化会所体验、终端店氛围。二是运营端的“三位一体”和“六流融合”。即让商品价格可控，不压货，让渠道实现顺价利润，实现合理分工、三位一体，让信息流、物流、现金流、信息流、费用流和决策流“六流融合”。

林枫强调，好供给加上好运货，实现最高效的供应链竞争能力，要让渠道伙伴能够持续稳定的赚钱，让消费者可以享受到持续稳定的好产品，这就是我们实践过程中总结的大单品塑造之道。

谈到豫酒大单品的发展问题，北京正一堂营销机构董事长杨光认为，研究豫酒企业不难发现，江苏、安徽等很多省内前五的酒庄和国内知名咨询公司的合作达 10 年之久，而豫酒企业除了仰韶、宋河、杜康、赊店，其它企业与咨询合作超过三年的不多，系统化的营销体系、市场格局难以得到延续，学会借智，是豫酒企业要补充的战略短板。

记者在河南采访中深深地感受到，通过两年的豫酒转型发展，许多豫酒企业正在觉醒，产品品质进一步得到保证，市场流通渠道和消费氛围正在进一步形成，然而，要想形成在我国酒类行业具有一定影响力的豫酒大单品，豫酒企业要走的路还很艰巨、很漫长。

广告

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
●根霉曲
●优质成品窖泥
●浓缩液体己酸菌
●浓缩液体产酒产香酵母菌
●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@main one.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/

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**