

企业家日报 中国酒

ENTREPRENEURS' DAILY

Chinese drinks weekly 周刊

今日 8 版 第 084 期 总第 9755 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:杜高孝 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2020 年 5 月 9 日 星期六 庚子年 四月十七

新闻周刊 | News bulletin

川黔两省 披露一季度 GDP 数据

日前,四川省统计局发布 2020 年一季度经济数据。一季度四川省 GDP 总量为 1.02 万亿元,同比下降 3%。全省规模以上工业增加值当中,白酒产品下降 4.9%,啤酒产品下降 39.1%。同日,贵州省召开新闻发布会,披露 2020 年第一季度主要统计数据。一季度贵州省烟、酒行业持续发力,酒、饮料和精制茶制造业增长 5.8%。居民消费价格八大类中,食品烟酒价格上涨 15.6%。

“五粮液数字酒证” 成都闽商专场路演举行

近日,“五粮液数字酒证”推介路演活动在成都闽籍商会联盟顺利举行,来自金融投资、物流、建筑、房地产等十大行业的福建商会客商们受邀参与了本次活动。

活动现场,在路演内容清晰展示后,睿智的闽商们迅速捕捉到“五粮液数字酒证”极致保真、稀缺、优异的流动性、极具收藏投资价值的特性。活动开始不久,时代数科为本次活动准备的“五粮液数字酒证”认购配额迅速售罄!充分表明了市场对创新型高端白酒投资产品稀缺性的认同,投资者对完善资产配置,愿意投资数字酒证资产的尝试热情。

衡水老白干 新推 68 元光瓶酒

据悉,衡水老白干酒业新推市场终端价为 68 元的光瓶酒产品“冰川 398”,目前正在全面招商布局。其实早在两年前,衡水老白干酒业就开始了中高端光瓶酒的布局;2018 年 3 月亮相的“冰峰 67”就是一款定价百元以上的光瓶酒,一个冰峰,一个冰川;一个 67 高度,一个 39.8 低度,似乎衡水老白干高端光瓶“双子星”结构正在形成。

古越龙山: 2019 年营收净利双升

古越龙山近日公布 2019 年年度报告,2019 年实现营业收入 17.59 亿元,较 2018 年同期增加 2.47%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.80 亿元,同比增加 26.25%。虽然营业收入增速放缓,但在黄酒市场份额受行业外酒种挤压,行业内竞争愈加激烈的环境下,古越龙山一手抓品质、一手抓市场,实现了公司平稳发展。

重庆啤酒 实现利润连续三年增长

据悉,重啤自 2017 年以来,利润已经连续三年增长。2019 年扣除非经常性损益的净利润为 4.43 亿元,同比增长 25.11%。2019 年,无论是归属于上市公司股东的净利润,还是扣除非经常性损益的利润,都创下重啤的利润新高。

2019 年银川市 葡萄酒销售达 60 亿

日前,银川市葡萄酒产业发展服务中心召开了《贯彻新发展理念推动高质量发展》的宣讲活动。据了解,截至 2019 年年底,银川市酿酒葡萄种植基地总面积 22 万亩,占全区 48%,建成酒庄 58 个,占全区 63%,列级酒庄 33 个,占全区的 70%,年葡萄酒产量 7 万吨,年产葡萄酒 4.5 万吨,葡萄酒销售产值达到 60 亿元,年接待葡萄酒旅游者人数达 42 万人次。(综合)

小龙虾遇上“蓝龙虾”会擦出怎样的火花?

◎首战告捷 燃爆南京 ◎未来已来 天鹅庄蓄力前行 ◎2020 年夏季 引领白葡萄酒消费

◀◀ P4

精准施策 五粮液科学布局疫后市场



■ 李强

春节历来是白酒消费高峰期,受新冠肺炎疫情疫情影响,全国白酒消费市场在传统旺季遭遇“冷落”。业内人士分析,在此关键时期,正是考验酒企市场运作能力的时候。此次疫情将加速白酒行业洗牌,名优酒企或将迎来一波利好,各名优酒企如何精准施策,制定更具个性化、精细化、精准化的市场策略,抓住疫后市场红利,值得行业关注。

近日,中国酒业协会发布 2020 年 1-2 月酒业经济效益数据,全国酿酒行业规模以上企业完成销售收入 1207.42 亿元,同比下降 15.58%;利润 253.88 亿元,同比下降 15.46%。其中,白酒销售收入 887.20 亿元,同比下降 11.68%;利润 241.70 亿元,同比下降 8.84%。

如今,随着疫情逐渐好转,各名优酒企开

始布局疫后市场。五粮液集团公司党委书记、董事长李曙光在四川市场经销商座谈会上明确了“两管控一加快”等重点工作,旨在加大市场运作力度、创新营销模式,科学应对当前行业的市场现状。

加大运作力度 打通市场“毛细血管”

从 3 月中下旬开始,白酒行业开始出现“繁忙”的一面,记者在走访成都各大商圈时发现,大多数烟酒商铺已开放营业。“现在前来购酒的人越来越多,按照目前的发展情况,估计不出 1 个月就能恢复到往期正常水平。”一位白酒经销商对白酒消费趋势充满信心。

作为名优酒企代表的五粮液,从 2 月开始“新政”频出。3 月 26 日,李曙光在四川市

场经销商座谈会上指出,目前各营销战区的工作重心就是“两管控一加快”,严格管控发货、严格管控出货,加快推进公关团购工作。特别要在巩固前一阶段经销商优化减量的基础上,做好经销商减负减压工作,要抢抓补偿性消费机遇。

4 月,李曙光在考察湖南市场时表示,面对当前新形势,厂家要进一步加强精细化管理,提升治理市场的执行力,提升服务水平,加快费用核报,充分落实减负减压和稳增长的各项政策举措,坚定不移地执行“两管控一加快”。

近日,五粮液集团公司总经理曾从钦在走访调研重庆市场时也强调“两管控一加快”方针,同时,抢抓补偿性消费机遇,大力发展新零售模式。

早在 2 月下旬,五粮液就对各营销战区

下发了《关于精准施策、不搞一刀切,切实做好近期市场重点工作的通知》。《通知》明确,将重点抓好市场调研与分析、优化计划配额、加快市场费用核报、及时兑现终端积分奖励以及切实加强客户服务等 5 项工作。

记者经过梳理发现,五粮液高层频繁释放信号,其核心无疑是加大发货、出货管控力度,持续为经销商减负减压,进一步打通市场“毛细血管”。

一位成都白酒经销商向记者透露,随着五粮液对发货、出货管控的力度不断加大,“活跃市场没货卖”的现象将得到解决,同时在厂家的力挺下,经销商资金周转问题也将得到缓解,抗风险能力大幅提升,对经销商抢占今后一段时期,尤其是疫后市场具有重大意义。

营销转型升级 重回价值上升通道

在疫情形势下,机遇与挑战并存,五粮液在紧抓市场管控的同时,加速数字化营销转型步伐。疫情期间,五粮液“云店”“数字酒证”先后上线,利用数字化营销开拓行业线上市场的新举措,无疑为行业“掘金”线上渠道、重构商业模式、重塑核心竞争力提供了明确方向。

五粮液“云店”上线,不仅迎合了当前的消费习惯,更是利用数字化思维对传统渠道进行有效补充,对于五粮液布局直营渠道,提升终端执行力,抢占消费市场具有重要意义;与新浪战略合作签约暨臻久网“五粮液数字酒证”,将在消费者服务、新媒体智慧营销、区块链前沿技术应用等领域为行业树立一个新样板,也为名酒的价值发现提供一个新平台。

五粮液近期的诸多动作,引起广大经销商的共鸣,五粮液经销商四川政新商贸有限公司总经理任燕表示,他们在春节前已顺利完成销售计划,疫情并未对五粮液市场带来实质性影响,伴随着疫情的逐步消散,五粮液或将迎来一个新的价值上升通道。

广东一位五粮液经销商表示,目前,在白酒行业长期结构性繁荣不变的情况下,以五粮液为代表的名优酒企,凭借强大的品牌影响力、品质核心力等,高端白酒消费将实现稳中有升。

凤臻西凤酒 2020 年市场终端研讨会举行

近日,陕西凤臻酒业凤臻西凤酒 2020 年市场终端运营研讨会分批次分别在陕西凤臻酒业有限公司会议室和凤臻西凤酒家道文化馆举行。应邀来自蒲城、临潼、汉中、安康、安塞、长安区等省内核心终端经销商,陕西凤臻酒业总经理吴其友、常务副总经理苏荣华等 300 余人参加了会议。会议分别在凤臻酒业副总经理韩明全、凤臻酒业陕南大区总监石鸿鑫的主持下进行。

常务副总苏荣华介绍凤臻西凤酒家道文化馆和兰亭学院的发展及建设情况。苏总讲到:凤臻西凤酒家道文化馆是凤臻西凤酒梦想的始发地,在这里凤臻西凤酒实现了从 2015 年上市零起步到 2019 年,销售回款每年以 50% 速度增长,在西凤酒品牌运营序列独占鳌头。因此公司创始人惠学飞董事长决定将这里打造成为凤臻西凤酒家道文化馆,并成为凤臻企业文化的重要组成部分,而家道文化馆的理念就是与众多优秀的核心经



销商共同达成“梦想共识、营销共识、战略共识、运营共识”,在未来继续携手凤臻西凤酒共同再创丰功伟绩。

总经理吴其友对“凤臻西凤酒 2020 年一季度样板市场核心终端客户市场运营思路”做出了详细的阐述:凤臻西凤酒将按照西凤品牌的发展方向继续坚持,“以市场和消费者”为中心,继续坚持从品牌打造、市场化运营、渠道建设、文化宣传、团队协作、市场推广



与投入等方面持续发力,为巩固凤臻品牌地位,提升品牌形象打下坚实的基础。其次,凤臻西凤酒在已合作的经销商基础上,2020 年稳步发展新锐经销商,我们将全心全意为经销商做服务,做客情。和经销商一起,面对市场,解决难题,帮助终端渠道推动产品动销工作。

匠心品质,家国情怀。在六天的时间里蒲城、临潼、汉中、安康、安塞、长安 300 位核心

终端经销商克服疫情给大家所带来的诸多不便,分批次相聚凤臻酒业公司,积极应对疫情给我们行业带来的严重威胁和挑战,而作为核心经销商的坚强后盾,相信具有信念坚定、精英团队的凤臻西凤酒人一定会竭尽全力办法解决家人们的库存消化、努力减轻经销商的资金周转压力。凤臻西凤酒要与核心经销商形成“命运共同体”,未来我们要同心聚力,共克时艰,携手并进,对未来充满积极进取和乐观向上的信心,未来可期,凤臻西凤酒的销售一定会实现 2020 年的宏伟目标。

事必专化,乃可贵成,力无他分,乃能就绪!行业有巅峰低谷,白酒商需要远见、情怀、智慧和坚守。凤臻西凤酒品牌用智慧和坚守引领行业,用责任和担当面对终端渠道,穿越行业周期抒写西凤酒之愿,筑酒品牌之路,传西凤酒之道,在一季度整体迷茫、焦虑之时,携终端以寻白酒之信仰,推动陕西酒创新蜕变,引领行业发展之方向。(凤臻酒业)

生态散养土鸡 Ecological free range chickens 星空农场 18382425534 网址: www.tjbrn.com

热线电话: 400 990 3393 新闻热线: 028-86637530 投稿邮箱: cjb490@sina.com

QR codes for WeChat and other platforms.

Advertisement for '好鞋伊百路 健步人生路' (Good shoes, a hundred paths, healthy steps in life) with a map and contact info.

Advertisement for '双汇熟食 SHUANGHUI DELI' (Shuanghui Deli) featuring a pig logo and slogan '三重卤,更入味'.