

广告

华中地区产品品鉴

产区概述

白酒起于华中地区，也兴于华中地区。魏武帝曹操问鼎中原之时留下了千古名句：何以解忧，唯有杜康。改革开放后华中各省区白酒逐渐发展成为河南地区以浓香为主，如洛阳杜康、宋河、仰韶等浓香型白酒品牌。而湖北地区除了有枝江大曲、稻花香、关公坊等浓香型白酒品牌外，还有以浓酱兼香型而著称的白云边，以及滋补保健型的药酒劲酒。湖南地区则以馥郁香型的酒鬼酒品牌影响力最大，近年来该地区有很多品牌崛起而起，成为不可忽视的一股力量。

宝丰老窖丰坛壹号



产地:河南·宝丰酒业

酒精度:52%vol

香型:清香型

酿造原料:水、高粱、小麦、大麦、豌豆

G·R 官荣评分:78

年份指数:1

原浆指数:5

甜爽度:1.5

G·R 酒评: 这款酒从价格来看属于中高档酒,但酒液成本不高,香气比较单一,酒体欠纯正,口腔滋味感不强烈,不过后味相对比较干净，有一定的爽口度,总体上还是一款比较适合老百姓日常饮用的白酒。

宋河老窖



产地:河南·鹿邑·宋河酒业

酒精度:46%vol

香 型:浓香型

酿造原料: 水、高粱、大米、糯米、小麦、玉米

G·R 官荣评分:79

年份指数:1

原浆指数:1

甜爽度:4.2

G·R 酒评: 首先这款酒包装简约不浮夸,闻起来带有明显的酯香,酒体稍显单调,入口欠醇厚,有淡淡的水味,后味显甜,总体看来酒体比较干净,是一款符合大众消费的白酒。

仰韶小陶



产地:河南·渑池·仰韶酒业

酒精度:52%vol

香 型:陶香型

酿造原料:高粱、大米、糯米、小麦、玉米、豌豆、小米、大麦、荞麦

G·R 官荣评分:78

年份指数:1

原浆指数:1.5

甜爽度:2

G·R 酒评: 虽说这款酒厂家自命为陶香型白酒(九粮兼香),不过也难掩其浓香影子。香气上自然感较弱,香气较淡,带新酒的糟香味,酯香味重,香气接受度窄,带生粮味。入口甜腻感突出,香和甜味一直停留在口腔,使酒口感不够爽净,回味较淡,带涩感。也许是厂家工艺的创新,但算不上成功的尝试。

王朝布局白兰地新赛道,战略图首次曝光

■ 酒业家团队

王朝逆势发大招！

一口气推出四款白兰地新品，每一款都堪称重拳出击，这背后，是王朝酒业四十余年的雄厚实力、深邃底蕴，是王朝酒业清晰的战略布局、坚决的战略落地，更是其谋求更大发展的雄心、决心。

踩准白兰地大风口

中国白兰地市场已有井喷之势。数据显示,2010年,我国的白兰地消费量仅为7.55万吨,2017年，我国白兰地消费量增长至15.22万吨,2018年,约为17.25万吨。2019年,白兰地逆市飘红,持续领涨,进口量达到4679万升,同比增长13.9%；进口额为10.9亿美元,同比增长3.7%,占烈酒进口总额的68.3%。

天猫国际近期发布的数据也显示,今年1至7月,白兰地销售同比大增220%。

此时发力白兰地，王朝酒业可谓踩准了大风口。

中国酒业协会执行理事长王琦认为，随着消费升级以及中产阶层扩容，白兰地市场隐隐成为新风口的姿态。

卓鹏战略咨询机构创始人田卓鹏则表示，扩大内需成为助推中国经济增长的主要动力，消费升级依然将是未来五年中国消费市场主要引擎与动力源。国内白兰地市场潜力巨大,趋势长期看好。

王朝力推四款新品

9月9日,王朝酒业白兰地产品战略发布会上，王朝酒业一口气推出王朝8年V.S.O.P白兰地、10年V.S.O.P白兰地、王朝15年X.O白兰地以及王朝18年X.O白兰地四款卡位不同价位段的白兰地新品，充分显示出王朝加码白兰地市场的决心。

据中法合营王朝葡萄酒有限公司总经理助理、副总工程师王方介绍,四款产品均采用产自天津燕山南麓产区白玉霓酿造，并在法国力木森白兰地橡木桶进行至少十年的陈酿,酒液芳香醇人、优雅细腻、烈而不燥。

记者注意到，现场，王朝还重磅推出封桶产品以及白兰地18年XO整桶定制服务项目，为葡萄酒行业的品质创新表达一个新模板,开启王朝酒业发展的新篇章。现场各位领



导共同进行了封桶仪式，同时向订购经销商颁发“订购认证证书”。王朝的合资方人头马公司也为王朝成立四十周年送上祝福。

有业内人士认为，这四款新品将承担起王朝白兰地市场突围的重任，成为王朝白兰地产品中新的消费出口，也将成为王朝经销商合作伙伴把握白兰地大风口的重要机遇。

白兰地战略图曝光

与此同时，天津王朝酒业销售有限公司总经理刘军发布了王朝白兰地2020战略规划。

产品战略方面：主推主线系列,以XO和VSOP为主的高端产品;结合市场需求,针对性开发区域定制和消费者个性化产品；老一线市场做存量、做主线,新一线市场布局创新定制、做增量。

市场战略方面：综合白兰地优势消费区域和王朝品牌优势市场,分阶段、分策略的推广各级市场；立足沿海广东、福建、浙江、上海、天津等核心市场,聚焦目标区域市场,整合资源,系统深耕渠道；围绕标准化、样板化建设白兰地的市场建设动作和渠道建设,树立王朝白兰地的样板、标杆性终端和市场,构建局部品类优势、市场优势。

推广战略方面：通过高端商务级别的场

景打造,形成品鉴环境、品鉴道具、品鉴物料和品鉴流程的品牌标签化，打造商务休闲式推广场景；整合新媒体,以总部制造、区域推广的“产推一体”,精准宣传；结合渠道门店的形象打造,构建“网络+形象店(形象专柜)”的新型“体验式销售”王朝终端氛围店。

品牌战略方面：借势企业名酒基因,奠定王朝白兰地的行业位置；主推原酒真实年份，呈现白兰地产品的消费价值。

有观点指出，四大战略勾勒出一幅清晰的王朝白兰地作战路线图，无论是从品牌定位、营销推广,抑或是渠道深耕,市场布局,王朝白兰地都有着自己的计划 and 目标，相信王朝将在中国白兰地市场中占得一席之地。

“正宗、技艺、品质,老酒是王朝白兰地的四大优势,品牌自信、品质自信、基础自信、模式自信是王朝白兰地的四大自信，也是王朝的核心竞争力。”田卓鹏认为。

逆势下的超级大招

中国葡萄酒正处于逆势。

国家统计局属于现实,2020年1-6月,中国葡萄酒产量12.71万千升，同比下降30.15%；销售收入44.86亿元，同比下降28.92%；利润1.13亿元,同比下降63.06%。

此背景下，王朝酒业声量不减，在2018

年机制改革以及2019年营销改革的基础上，2020年持续进行市场投入，充分体现了王朝酒业战略的一以贯之性以及此轮改革的坚定性。

发力白兰地，可以说是王朝逆势下的超级大招。

众所周知，中法合营王朝葡萄酒有限公司始建于1980年,是中国第二家、天津市第一家中外合资企业，合资外方是世界著名的法国人头马集团亚太有限公司。王朝白兰地工艺师承法国，将世界级的工艺与中国风格相融合,酿造出了具有自己特点的白兰地。

有行业人士指出，王朝加码白兰地市场的意义不仅在于自身及其经销商合作伙伴。更重要的是,王朝将肩负起行业责任,引领中国白兰地的高质量发展并提高中国白兰地在白兰地市场的声量和份额。

王琦指出,王朝酒业需要做好三点,一是稳抓品质，坚持创新；二是讲好中国白兰地的故事,深度挖掘白兰地文化内涵,构筑中国白兰地的文化表达；三是做好市场的消费研究,精准定位目标消费人群,提高自身的市场竞争力。

“一定要把王朝葡萄酒的品牌做好,把品质做好,立足于王朝白兰地的品类优势,结合王朝葡萄酒三甲的品牌优势，勇于承担行业的担当,担起国产葡萄酒的振兴重任！”天津食品集团副总经理郑雷表示。

陈萍：从实验室走出来的市管专家

■ 快讯君

得知自己被评为湖北省宜昌市新一届市管专家，稻花香酒业公司副总经理陈萍表现地格外平静,比起专业所带来的现实荣誉,她更在乎的是自己的生长能量,“不论处在人生的哪个阶段，都有勇气去打破自己、迭代自己,并始终保持无限的可能性”。

“没有十年的专业积累，就没有话语权”

检验出身的陈萍毕业后在实验室工作了19年,这期间，其他的同学要么转了行,要么换了研究方向,只有她,在上学时选择了检验专业,到如今，检验仍是她工作的重要组成部分。

在科研理想的背后，检验也有着流水线上的某种重复，可多年实验室沉淀下来的性格,让陈萍似乎比所有人都更适合“在迷宫里找出路”，只要是下决心要完成的研究,付出必须是100%,甚至是120%,即便是在那些最艰难的时刻，也能在过程中享受到科研带给她的魅力,“在专业上能收获一些成绩，或许就是因为比别人专注的更多、坚持的更久。时间是不会骗人的，没有至少十年的专业积累,你就没有话语权,更无法将想法变现”。

在稻花香任职期间，陈萍主持和推动公司建立了酒体研究中心、酿酒研究中心、健康酒研究中心，并有针对性地开展了一系列专项研究。“稻花香馥香型白酒的研制”、“中高温架式制曲工艺”、“酿酒车间机械化改造项目”等多项稻花香白酒科研项目落地,仅2016年-2019年间就形成了24项核心技术及自主知识产权,其中“食品接触用塑料中十六碳酰胺的检测方法”等3项发明成果和16项实用新型成果申报了发明专利和实用新型专利。

除了稻花香酒业副总经理这一主要职务，陈萍还身兼湖北省食品安全企业标准备案评审专家等多个社会职务，并在工作之余积极投身湖北省食品企业的企业标准评定工作,截至2019年,共计参与评审湖北省内企



业标准100余项,服务企业30余家。当被问及主要职务和社会职务是否会产生冲突时,陈萍用“相辅相成”来形容二者的关系,“一方面,主要职务能让我长期保持学习的状态,在延伸领域中不断精进和提升，更好地为企业发展服务；另一方面,通过专业所长,能身体力行地为社会解决一些难题，这于个人和品牌都是有效的助推。”

“要延续好稻花香的创新精神”

2011年加入稻花香酒业以来，她在新平台上再学习、再出发,孜孜不怠地延续稻花香的创新精神。

白酒作为源远流长的中国传统工艺,是老祖宗留下来的智慧结晶，如何让古法酿造更加顺应现代化企业的管理，将传承和创新有机结合,最终生产出能打动消费者的产品，是陈萍一直想要深入探索的命题。为此，与白酒生产有关的技术她都会去研究，与企业管理有关的知识她都会去琢磨，并一一消化吸收付诸于实践。

结合企业的发展情况,她分层级、分阶段

地导入国内外先进管理经验,推行6S管理模式、精益生产、一次性合格率控制等一系列管理方法,通过整合公司体系网络,建立全面、全过程、全生命周期的综合管理体系,并成功导入卓越绩效管理模式。在她的推动下,公司先后荣获宜昌市三峡质量奖和湖北省长江质量奖提名奖，她个人也被聘任为三峡质量奖评审员。同时,她还主导实施了双增双节等多项措施严格控制生产成本，近五年来为公司节省成本支出近9000万元；引进了国内外先进的GCMSMS气质联用仪等检测设备，开展农残、重金属等检测项目,检测产品达30余种、指标达300余项,为“舌尖上的安全”加码。

在稻花香的管理岗上待得越久，陈萍越能感到工作烙下的痕迹对习惯的影响。“每年的12月到次年1月初,我都会腾出一段时间来梳理下一年的主要工作内容，哪些抓主要矛盾,哪些要重点突破,我得判定优先级。”陈萍在交流中谈及，目前正着手筹备湖北省白酒产业研究院工作，已申报湖北省重大科技专项,“我们创品牌不单是为了自身高质量发展,还应该主动肩负起行业使命,通过设立研

究院来分享经验、共享资源,帮助更多的兄弟企业规避风险,这是我们的初衷。”

在稻花香做很多事，不经意间能让整个行业都起变化,陈萍的动力更强了。

“领导团队不靠驾驭，要起导示作用”

如果只能选择一个标签，现阶段的陈萍更愿意用“杂家”来形容自己,“由于日常工作的管理范围很广,每天不管多忙,我都要给自己留出一小时的读书时间,经营政策、酿造技术、质量管理……什么需要,我就学什么。只有保持持续稳定的输入，在领导中起好引导和示范作用，才能让团队的每个人都养成成长心态。”

相较于男性刚硬的领导风格，陈萍更善于整合和协调团队资源。她向生产一线输送了一批年轻力量,通过车间实习主任、产学研等方式，为他们拓宽职业视野、铺就成长路径，最大限度地发挥所长,“我希望他们能多去经历和体验,做更有价值、挑战更大的事,让团队能力和公司效益得到双向提升。”她创新开展了“五型班组”、“学习型团队”、QC小组等活动,2011年至今,公司参与QC活动人员200余人,推送到湖北省、宜昌市优秀成果近60个,获得奖项近60余项；还组织公司标准化从业兼职人员参加国家职能部门组织的各项标准培训，并积极参与国家标准的制修订工作,截至2019年,已推荐公司130名标准化从业人员参加国家标准培训，参与国家标准制修订14项,进一步提升稻花香在白酒行业的标准话语权。

陈萍始终清晰的知道，如何让自己的专长和企业的发展、时代的脉搏同频共振。九年来,她带领着公司团队一直在做改变,但有一个信仰是从未改变过的：要打造真正属于稻花香的酿造体系。在信息化水平高速发展的今天,她乐见公司打造“数字化车间”,并通过“大数据”和互联网技术实现从“制造”到“智造”的转型,也期待越来越多的技术人才能加入到她的队伍,一起将产品做到极致。