

做中国企业的思想者

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

中国酒
Chinese drinks weekly 周刊

今日 8 版 第 290 期 总第 9961 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 12 月 12 日 星期六 庚子年 十月二十八

新闻周刊 | News bulletin

李曙光荣膺2019-2020年度“全国优秀企业家”称号

日前,“2020 年全国企业家活动日暨中国企业家年会”在广东东莞举行。大会对 2019-2020 年度全国优秀企业家进行了表彰,五粮液集团党委书记、董事长李曙光,泸州老窖党委副书记、总经理林峰,丰谷酒业党委副书记、总经理卢中明,泸州老窖股份有限公司酿酒公司副总经理秦辉,郎酒二郎基地副总工程伟,剑南春副总工徐姿静,华润雪花啤酒(四川)公司乐山分公司维修班长曾建洪,凸酒业董事长李晓荣,五粮液集团有限公司 502 车间主任钟莉,宜宾市华夏酒业有限公司生产班班长朱太宇。

10 位酒业人士获“四川省劳动模范”称号

日前,四川省第八届劳动模范和先进工作者表彰大会在成都召开。多位酒业人士获得“四川省劳动模范”荣誉称号:五粮液集团党委书记、董事长李曙光,泸州老窖党委副书记、总经理林峰,丰谷酒业党委副书记、总经理卢中明,泸州老窖股份有限公司酿酒公司副总经理秦辉,郎酒二郎基地副总工程伟,剑南春副总工徐姿静,华润雪花啤酒(四川)公司乐山分公司维修班长曾建洪,凸酒业董事长李晓荣,五粮液集团有限公司 502 车间主任钟莉,宜宾市华夏酒业有限公司生产班班长朱太宇。

酒类电商发展迅猛
价值将达 400 亿美元

数据显示,在疫情各国封锁期间,明显的赢家是酒类电子商务,它在所有重点市场都有所增长。2020 年 10 个核心国家(澳大利亚、巴西、中国、法国、德国、意大利、日本、西班牙、英国和美国)的酒类电子商务价值预计将增长 40%以上,达到 170 亿美元,预计到 2024 年将增长到 400 亿美元以上。

酒水外卖平台“酒小二”完成 A 轮融资

近日,酒类同城配送平台“酒小二”宣布已完成 A 轮融资,本轮投资方分别为腾讯和红杉。本次融资资金将用于平台研发投入以及全国市场布局。早在今年 7 月,“酒小二”就获得了来自深圳市腾讯创业创新发展有限公司的战略投资,比例达 2.50%,因此经过此轮调整后,腾讯所占投资比例将达到 12.175%,成为该企业第二大股东。

韩国酒类
进口量五年间翻番

韩国国税厅 11 月 29 日消息,去年韩国酒类进口量为 46.4455 万千升,较五年前的 2014 年(20.6705 万千升)翻了一番。按品类来看,去年啤酒进口量占比最高,为 35.6409 万千升,较 2014 年增加 202.8%;红酒等果酒的进口量也较 2014 年的 3.6047 万千升增至去年的 5.3394 万千升,增幅为 48.1%。

青花汾酒 30·复兴版
进驻华润万家

日前,以“大国之酿 青花汾酒”为主题的青花汾酒 30 复兴版·华润 Ole 首发签约仪式在深圳举行,青花汾酒 30·复兴版进驻华润 Ole。据悉,汾酒高端战略新品青花汾酒 30·复兴版 9 月上市,先后签约华致酒行、永辉超市等全国性大型销售连锁平台,如今又进驻华润旗下高端超市品牌华润 Ole。二者的强强联手,持续贯彻“为高品质生活代言”的品牌诉求,进一步深化汾酒、华润的合作关系,也更强化了汾酒在华南市场的竞争优势。(综合)

广告



新闻热线:028-87319500

投稿邮箱:cjb490@sina.com



高格调的“琥珀金”“大师天团”的巅峰酿造

◎你见过吗?琥珀原色的啤酒 ◎酿造的艺术 青岛啤酒的极致追求 ◎珍藏首选 独一无二的精酿啤酒

<<< P2

蚂蚁链、会稽山、绍兴数梦
三方战略合作赋能黄酒数字化营销

■ 李玉友

近日,会稽山绍兴酒股份有限公司与蚂蚁集团、绍兴数梦工场科技有限公司在阿里中心·杭州 z 空间光明顶举行三方战略合作协议签订仪式,助力黄酒数字化营销。

蚂蚁集团智能科技事业群副总裁、蚂蚁链方案与创新部总经理李杰力,会稽山绍兴酒股份有限公司董事长虞伟强、总经理傅祖康,杭州数梦工场科技有限公司 CEO 盛侃慷,绍兴数梦工场科技有限公司董事长刘万春、执行董事李海斌等相关领导出席了本次仪式。绍兴市柯桥区委常委、常务副区长孙彦到签约现场,对三方合作寄予厚望。

当前,知名酒企有个很难解决的痛点,社

会上出现高端酒被仿冒造假现象,老百姓真假难辨,同时老酒存在存储难、收藏难、流通性不足,难以满足投资需求等问题。用户对高端酒和老酒的投资、收藏和消费保真的需求无法得到满足。

目前区块链技术恰好能解决这个困局,利用区块链技术与实物酒相结合,通过区块链技术实现实物产品数字化,为酒类产品保真提供了技术赋能和增值。利用区块链技术的去中心化、高加密性和智能合约等特性实现数字化商品的生成和转移,让“链上黄酒”在生命周期内不可伪造、不可复制、不可篡改,为用户解决了购买实体酒收藏存储困难和流通属性不足的问题。

近年来,大部分酒厂都在通过大数据赋

能,加强对渠道、消费者的数字化管理,以及通过创新营销,加强酒品牌的投资收藏属性,通过区块链酒水数字化流通平台,黄酒品牌可以从源头开始对流通渠道进行整体管控,持续优化投放配合,优化渠道管理,加强价格管控,结合供应链金融服务,盘活社会化库存,使得商家、终端、消费者都能放心经营、安心消费,共同抬高酒品的销量和品牌美誉度。

特别是今年受疫情影响,酒厂对于线上零售渠道的重视度水涨船高,蚂蚁区块链通过整合支付宝、淘宝线上线下渠道的流量资源,拓展新型的零售渠道,借助数字黄酒这种新型的消费模式,可以复合型满足消费者投资、收藏、饮用需求,提升品牌的整体用户量和销量。

豫酒品质典范
赊店元青花亮相河南农产品展销会

■ 周新谟

近日,由河南省商务厅、河南省农业农村厅、河南省扶贫开发办公室、中国蔬菜流通协会共同主办的“促消费助脱贫优质农产品进万邦产销对接活动启动仪式”在中牟县举行。

赊店老酒作为河南省社旗县优质产品品牌代表,特受邀参与本次展销会,向与会领导与往来客商展示元青花·洞藏年份酒的醇厚不烈“洞藏柔”,并赢得了广泛赞誉。

河南省人民政府副省长武国定,省政府副秘书长陈治胜,省商务厅党组书记、厅长马健,商务厅流通业发展司副司长李刚,省农业农村厅党组成员、副厅长刘保仓,省扶贫开发办公室副主任卢东林,中国蔬菜协会副会长沈杨等领导共同出席活动,这也标志着为期三个月的“促消费助脱贫优质农产品进万邦产销对接活动”正式拉开了帷幕。

惊艳亮相
“洞藏柔”获多方点赞

此次展销活动汇聚了来自全省各县的优质特色农产品,打造“一县一馆”特色展厅,依



托万邦国际农产品物流城丰富的商户资源,力图打造永不落幕的全国优质农产品产销对接平台,所以也受到了全省农产品厂商的关注。

本次展销会上,赊店老酒拿出了代表性大单品——元青花·洞藏年份酒。而元青花·洞藏年份酒也不负众望,凭借其出众的颜值与醇厚不烈“洞藏柔”的独特口感,吸引了现场无数客商纷纷走进赊店老酒展位,赞其品质撑得起“豫酒品质典范”之誉,并进一步洽谈合作事宜。

与会领导也对元青花·洞藏年份酒寄予厚望,期望元青花·洞藏年份酒的醇厚不烈

“洞藏柔”可以借展销会的契机走进更多人的视野中,让“洞藏柔”在更多人心中成为一杯好酒的标准。

源于品质
“洞藏柔”的荣誉之路

元青花·洞藏年份酒之所以能够在现场屡获赞誉,收获无数消费者的喜爱,究其原因,还是因为其过硬的产品品质。

元青花·洞藏年份酒被评为“河南省非物质文化遗产”的酿造技艺古法酿造,还有 500 年间从未间断使用的明清古窖超长发酵,以及 14 米深的山体洞藏基地恒温恒湿储藏,三者缺一不可,共同酿就其醇厚不烈“洞藏柔”的独特口感。

因为元青花·洞藏年份酒过硬的产品品质,它在 2018 年面世之初,经过全国 200 余位专家的盲品测评,凭借醇厚不烈的独特口感便获得了广泛认可,最终获得白酒界质量奥斯卡小金人“中国白酒感官质量奖”。

2019 年,元青花·洞藏年份酒再度迭选国赛参评,依旧不负众望,以全国浓香型白酒第三名荣获“中国白酒酒体设计奖”,再次刷新河

南白酒的品质形象,成为豫酒品质典范,作为豫酒品质最高代表迈入全国性名酒行列。

2020 年,二代元青花·洞藏年份酒在一代产品的基础上成功升级,以“新品”的身份摘得中国酒类新品最高荣誉“青酌奖”。

元青花·洞藏年份酒的荣誉之路,步步脚踏实地,逐步向前,始终坚定地捍卫着其产品品质荣誉。

品质典范
“洞藏柔”不断在前行

成绩是起点,荣誉当动力。

元青花·洞藏年份酒此次名扬促消费助脱贫优质农产品万邦展销会,也只是赊店老酒享誉中原,走向全国的又一步而已。

对于未来,元青花·洞藏年份酒要做的还有很多,让更多人认识、品尝并爱上元青花·洞藏年份酒,让更多人感受到豫酒品质典范的魅力,让豫酒不再只是豫酒,而是誉满天下之酒。

万邦展销会将持续到牛年阳历新年到来,元青花·洞藏年份酒也会一直在展销会上,期待与你相遇,开始一段新的故事。

广告

