

## 买酒网商城 助力线上零售

在人们日常生活的各类场景中,对酒的需求是必不可少的。随着时代发展,不同酒类产品也在不断优化升级,为了顺应更多酒类商家采购及消费者购买需求,专注于酒类供应的买酒网商城平台随之出现。

传统酒类经销商,要么是去市场或者超市进货,要么是从长期合作的酒类商家处进货,形式单一,选择有限。在互联网高速发展的时代,现已具备较为完善的购物体系,商家可以通过线上平台进行选购,无需出门,便可选购到自己想要的酒品,并享受专属配送服务和线下结算。

同时,为了让更多商家有展示商品的平台,获取更多线上客源,线下商家可以入驻到线上平台,随着互联网的发展,线上和线下经济变得更加密不可分,所以这样一个平台,为酒客以及经销商们带来了更便捷、更可信的线上选购平台。

买酒网是一个互联网+新零售的酒类供应垂直平台。各类酒类经销商,如KTV、酒店、火锅店等需要酒的商家,都可以在这里采购到所需酒类。同时,后台还会综合统计采购数量等,一目了然,方便商家做账目核算。买酒网主要采用B2B、B2C的模式,通过“线上互联网+线下新零售”的方式,旨在为众多消费者提供一站式体验。

买酒网商城将众多酒品进行分类,精选各类优质酒品,为消费者提供啤酒、白酒、红酒、洋酒等种类丰富多样的酒品。消费者可通过小程序、买酒网网站访问平台,并根据页面提示,将所需的商品加入购物车。下单后,平台的管理系统将会智能计算商家所在地及消费者位置,选择相应的配送方式,将商品送至消费者手中,消费者拿到货后再进行线下结算。

零售行业商家可以通过买酒网平台提交审核信息,选择店铺品牌和类别,上线后便可上传商品,进行销售。商家入驻平台后,不仅可以向消费者展示店铺信息,扩大知名度;还可以打通线上销售渠道,直接面向消费者及时沟通,节约线下经营成本。

买酒网商城操作简单,一方面便于消费者快速查询到商家和产品,极大程度上满足了消费者的线上买酒需求;另一方面也便于商家统计和管理销售订单。

时至今日,蓬勃发展的互联网网日在改变着人们的消费习惯,各行各业都在积极与互联网接壤,建立线上营销渠道。而买酒网商城建立的初衷就是利用线上经济便捷、高效的优势,为消费者提供更健全的销售服务。为酒类商家提供优质的线上营销平台,将销售环节透明化、公开化的传达至消费者。同时,消费者也能在买酒网商城获得所需的酒品信息,无需前往门店,即可下单购买,便捷的体验让消费者更加愿意选择线上平台,增加与商家的粘性。

目前买酒网商城即将建成上线,用户可以通过“scmjw.net”进行访问,同时诚挚邀请相关酒品零售商家加盟入驻,在广阔的线上市场中,共筑行业发展,助力线上零售行业辉煌发展! (麦伟)

## 黑龙江省酒类 流通协会 年度大会举行

■ 金峰

近日,黑龙江省酒类流通协会第三届第二次会员大会在哈尔滨市举行。

黑龙江省酒类流通协会成立于2009年,目前,设有名优酒收藏专业委员会、葡萄酒专业委员会、哈郊县分会三个专业委员会。

“黑龙江省酒类流通协会的职能在于,通过这个平台让省内酒厂、酒商以及酒类零售的优秀代表凝聚力量在一起,在酒产业链的各个环节能进行充分有效的沟通交流。同行们在一起发现问题,解决问题,厂商同心合力,让龙江的消费市场红火起来”黑龙江省酒类流通协会名誉会长叶晓峰认为。

据介绍,11年来,黑龙江省酒类流通协会坚持在酒生产企业、流通企业创建示范店(企业)内活动,开展诚信体系建设,累计创建国家级放心酒示范店(企业)73家,省级放心酒示范店659家,对黑龙江省酒类流通行业诚信体系建设有着积极的推动作用。

大会对2020年新加入协会的会员单位颁发证书及授牌,同时对2020年创建的182家省级放心酒示范店(企业)予以授牌。

黑龙江省酒类流通协会执行会长王永恒表示,如何繁荣酒类市场经济,一直是协会思考和践行的工作。包括本次大会协会利用自身行业优势,与黑龙江省日用品流通商会、黑龙江省肉类协会等十一家协会进行缔结友好协会签约,就是在发展内循环经济,促进行业交流、落实人才储备等方面进行的探索。

大会现场,黑龙江省酒类流通协会会长王笑卓坦言,未来,酒类流通行业企业的定位很关键,如何由简单的酒类销售向资金平台、人才平台、数字化平台甚至社群平台转化是值得全行业思考的。

“在配合生产企业发展的同时,酒类流通企业应该打造自己的品牌,树立品牌意识,加快品牌升级,为创造自己的‘百年老店’进行不断探索和前行”王笑卓说。

# 参与经济内外双循环 提升浙商新动能转型

## ——浙江台州市酒业商会成立大会侧记

■ 刘震东

“这是酒类流通领域的一件大喜事,同时也是广大酒类经营者的一件大喜事。近几年,酒类企业遇到了许多困难和挑战。因此,加强行业交流、合作,成立市级酒类流通行业商会是酒类流通行业健康发展的必然趋势。台州市酒业商会的成立,对整合酒类市场环境,鼓励酒类行业做大做强,推进现代酒类流通体系建设,促进地方经济健康、持续、快速发展必将起到积极推动作用。”近日,中国酒类流通协会常务副会长刘员在应邀出席台州市酒业商会成立暨第一次会员大会上如是说。

大会以“助力经济高质量发展,提升浙商新动能转型”为主题的台州市酒业商会成立暨第一次会员大会在浙江省台州市耀达国际酒店隆重举行。中国酒类流通协会常务副会长刘员,浙江省酒类流通协会副会长、秘书长许东海,湖南省酒业协会常务理事、专家技术委员会委员、老酒收藏与酒文化促进会副会长刘鹏,著名茅台酒收藏家蒋海林等特邀嘉宾与当地有关部门领导以及协会会员代表300余人共同见证了这一历史时刻。

2020年是一个不平凡的一年,在全球经济衰退、国际大循环动能不足、国内大循环活力日益强劲的情况下,党中央提出了中国经济内循环为主、内外双循环的战略,这也给中国酒行业的发展带来了全新的挑战和机遇。在这样一个新形势下,台州市酒业商会的成立标志着台州酒类市场进入一个崭新的发展时期。

据介绍,台州市酒业商会是由台州市从事酒业生产者和经营者自愿组成的具有独立性的法人资格非营利的社会团体。去年8月29日,台州市民政局发文同意成立台州市酒业商会。8月31日,台州市工商联发文同意成立台州市酒业商会。

大会审议了台州市酒业商会筹备工作报告,审议并通过了《台州市酒业商会章程(草案)》、《台州市酒业商会财务管理制度(草案)》、《台州市酒业商会会费收取管理办法》以及《台州市酒业商会选举办法(草案)》,选举产生台州市酒业商会第一届理事会单位,同时选举浙江碧天商贸有限公司董事长程洪宾为台州市酒业商会第一届会长,浙江同康酒业有限公司董事长周卫平为常务副会长,台州市宁溪糟烧酒业有限公司董事长符汉君、台州市鸿鑫副食品商行法定代表人王海瑛、台州长久健康管理有限公司董事长周淑颖、台州市路桥鼎顶酒业有限公司董事长朱辉灵为副会长,临海市鑫鑫食品经营部王彩



青、台州市贵台酒业有限公司杨浩南、温岭市宣柯宝贸易有限公司陈军挺为理事,聘任马单单为秘书长。

台州市酒业商会将如何提升酒类市场消费新动能,适应“内循环经济时代”,促进酒类流通市场持续高质量发展?新当选的台州市酒业商会会长程洪宾表示,台州市酒业商会今后将把握好几个重点工作:

一、加强培训,提升素质。建设一支高素质的从业人员队伍,是行业发展基础。商会成立后,将组织全市范围内的酒类从业人员,进行分批培训提升素质,提高行业服务水平,为行业发展提供人才保障。

二、加强自律,优化环境。加强行业自律,规范经营秩序是酒业商会工作的重中之重。为了维护台州酒类市场秩序,保护酒类生产者、经营者和广大消费者的合法权益,改善经营环境,必须旗帜鲜明地反对不正当竞争,商会要加强行业诚信体系构建,进一步优化台州酒业环境。

三、壮大队伍,加强服务。发展会员是商会生存与发展的根本,台州酒业商会成立后,

正副会长和秘书长,理事会、监事会及全体会员,将充分享受商会的权利,维护商会的信誉,履行商会的义务,遵守商会的章程。团结奋进,求真务实,增强酒业商会的凝聚力和向心力,不断壮大会员队伍。

“我们要努力把台州酒业商会建设成务实、精干、高效的社会团体,与各位同仁携手共进,开拓创新,努力开创台州酒类行业新局面,为台州经济更好更快发展贡献力量。”程洪宾说。

酒类商品是直接涉及人们身体健康的特殊商品,与人们生活交往,文化娱乐息息相关,酒类商品的生产、经营、消费,对国民经济与地方经济的发展有着极为密切的关系和重要作用。为此,中国酒类流通协会常务副会长刘员对新成立的台州市酒业商会期望殷殷,并提出三点建议:

一、要积极发挥桥梁纽带作用。协会要积极发挥政府和企业、经营者与经营者、经营者与消费者之间的桥梁和纽带作用,充分发挥协会优势,整合酒业资源,提升酒类经营管理水平,指导和规范酒类行业持续稳定健康发

展。

二、要加强行业自律,规范行为准则。自觉接受执法部门的监督管理,规范经营行为,集中全市酒类行业力量,在公平竞争的基础上,相互学习交流,彼此促进,切实加强行业自身建设。

三、为消费者做好服务。及时向社会发布、推荐质量好、价格公道、服务好的酒类商品,为消费者提供货真价实的酒类商品和一流的服务。要组织会员积极参加争创诚信经营、放心酒示范企业(店)评选活动,宣传表彰放心酒示范企业(店),发挥示范和引导作用。

刘员指出,“酒类产销是一项关系广大人民群众身体健康的重要工作,做好这项工作,是酒业协会义不容辞的职责。希望大家在以后的工作中,以协会为载体,加强交流,共同发展,在协会会长和理事的带领下,为台州酒业的健康发展做出更大的贡献。”

“去年1-7月,浙江全省酒类商品零售同比下降约2.8%,但从5月份开始,随着疫情影响逐渐减小,酒类消费增速喜人。截止到去11月份,茅台、五粮液、汾酒、洋酒等部分品牌销量已经超越2019年同期;尤其是进入9月后,酒类消费全面复苏,11月份全省酒类销售额同比增长超过30%,酒类消费迎来报复性消费的小阳春。”浙江省酒类流通协会副会长、秘书长许东海在和与会嘉宾分享了今年浙江酒类流通行业发展现状后也对台州市酒业商会提出了三点希望:

第一,坚持党的领导,强化协会职能。在后疫情和“双循环经济”下,希望商会认真贯彻落实中共十九届五中全会精神,积极助力台州酒业高质量发展。商会在未来的工作中,要充分发挥政府与企业之间的桥梁纽带作用,当好政府部门的参谋助手。

第二,认真履行职责,提供优质服。协会要团结会员,积极搭建厂商共建融合平台,为台州酒业生产、流通、零售企业赋能。在做好全国名酒在台州市场推广的同时,也要积极帮助宁溪糟烧、同康黄酒等一些地方酒类品牌走向全国市场。同时,积极承担台州酒类市场行业规范及诚信体系建设,确保台州餐桌酒类消费安全,让台州人民买放心酒,喝放心酒,助力台州酒业市场健康发展。

第三,助推行业升级,构建高效产业增长模式。希望协会及时帮助流通会员企业适应新模式,实施数字化转型,提升整个行业供应链效率。要积极寻求酒类产业与商业环节的深度融合,构建更先进、更高效的产业增长方式,提升整个供应链的效能,助推酒业的转型与持续发展。

## 劲牌:16载“阳光”护佑求学梦

■ 张茜

如果说发展产业、易地搬迁等方法能有效帮助贫困群众打通摆脱贫困的道路,那么教育扶贫则更像是点亮通向美好未来的路灯,点点星光,照亮无数家庭实现梦想的征途。

16年前种下一棵“芽”,如今延伸出一片“林”。

劲牌有限公司积极履行社会责任,从2004年启动公益助学项目以来,累计投入资金2.5亿余元,帮助了2万余名贫困学子圆梦大学。

数字背后,是无数鲜活、温暖的求学故事,虽然情节不一,但大家不约而同地提到了一个温暖的名字——“劲牌阳光班”。

### 护佑梦想 不让孩子因贫失学

今年高考黄石市理科最高分胡安康出生在在大冶一个贫困家庭,是建档立卡贫困户,高中三年,他依靠国家助学金和“劲牌阳光班”的爱心助学,完成学业。

“劲牌阳光班”孕育的“芽芽”,胡安康不是第一个,也不是最后一个。劲牌有限公司深知,扶贫必扶智,扶智靠教育。

“阳光班”成立之初,劲牌有限公司就给予清晰定位:贯彻落实“科教兴国”发展战略,为“特困、特优”的初中应届毕业生提供继续学习的机会,帮助他们完成高中学业、跨入大学校门的“阳光”工程。

时间的指针拨回到2004年10月28日,在历史的长河中,这是极其平常普通的一天,但对于一些人而言,这却是改变命运的开始。

黄冈中学高一(7)班的50名学生身着整齐的校服,走进“劲牌阳光班”开学典礼现场。“我们的生活是艰辛的,但同时我们也是幸运的。”学生代表齐声说。



2004年,劲牌有限公司通过湖北省慈善总会牵线搭桥,将“慈善阳光班”选在教学质量高、师资力量强的省重点高中黄冈中学。首批50名学子来自黄冈各县区低保或农村特困户,他们每人每年获得劲牌资助2000元,直至完成高中学业。

2005年,劲牌有限公司先后在黄石二中、大冶一中、阳新一中等学校设立了“劲牌阳光班”,资助贫寒学子读书。

2007年,劲牌有限公司与湖北省慈善总会签订了总额达2500万元的捐赠协议,在湖北省内新开办6个“劲牌阳光班”……从黄冈开始,“劲牌阳光班”逐年扩展,短短几年时间内,延伸到省内17个市州。

“九年义务教育之后的阶段,对贫困家庭而言是个巨大的槛,有人帮一把可能就过去了,没人帮也许就停在了门外。劲牌愿尽力帮助这些家庭这些孩子迈过这个槛。”劲牌有限公司负责人表示,教育是国家发展的希望所在,不希望孩子因贫失学,每一个孩子都值得期待。

### “阳光”普照 助学项目辐射全国

虽是湖北本土企业,但劲牌有限公司的爱心并不分疆域。

2007年,劲牌有限公司在重庆的巴蜀中学和铜梁中学开办“劲牌阳光班”。

从此,劲牌有限公司开始跨省开办“阳光班”。不论在哪个省市,“劲牌阳光班”的所有学生每月补助生活费200元,直至毕业。随着生活水平的提高,劲牌公司分别在2011年、

2014年对“阳光班”学生的月生活费补助标准增加至300元、400元。

2015年9月,新疆库尔勒市第四中学设立新疆首个“劲牌阳光班”。至此,“劲牌阳光班”遍布祖国大江南北。

全覆盖并不是终点,“劲牌阳光班”依然在继续。2017年4月19日,劲牌公益慈善基金会与黑龙江双鸭山三十一中学签订“劲牌阳光班”合作协议,支援其50名贫困学生完成学业。

同年仅隔一个月,四川南溪一中“劲牌阳光班”签约仪式在四川南溪举行……

截至目前,劲牌有限公司已先后在全国90所学校设立了507个“劲牌阳光班”。

### 美好循环 予善念回馈社会

达娃罗杰是西藏日喀则市江孜高级中学“劲牌阳光班”的学生,家住喜马拉雅山北麓的康马县尼如麦乡,贫困的家庭经济状况曾让他的求学之路举步维艰。

“劲牌有限公司的助学金让我上学没有了后顾之忧。”小杰说,自己特别珍惜这来之不易的学习机会,唯有发奋读书才能报答这份厚爱。

小杰还参加了去年8月26日在大冶启动的劲牌第二届“阳光夏令营”。当天,226名“劲牌阳光班”的学生和老师从贵州、云南、新疆、西藏等地赶来,劲牌有限公司请来世界冠军、教育专家、阳光班优秀学子与孩子们交流,带他们去武汉大学、华中科技大学等一流学府参观,看一看外面的世界,听一听奋斗的故事。

朱子有云,为学须先立志。志既立,则学问可次第着力。立志不定,终不济事。不仅是物质的帮扶,在16年来的助学中,劲牌有限公司不断完善、丰富帮扶内容,让贫困学子开阔眼界,收获精神的富足。

“第一次看到全自动化工业生产,真正感受到科技发展的力量。”

“我的家乡都是大山,从没有见过城市的样子。我想以后能考上大城市的学校,带爸爸妈妈出来看一看。”

“我喜欢放学后早早回家,把农活做完了,饭吃完了,安安静静地读课文,仿佛能看到不同的世界。”

立志走出大山、“知识改变命运”……这些朴素的信念深深地镌刻在这些寒门学子的心中。

关于教育的力量,人们已经有千百种阐释,但从“阳光夏令营”学子们的感言里,每个人都能感受到读书可以打开多么广阔的梦想之门。

“不需要回馈劲牌,如果有能力,就请回馈社会,去帮助更多需要帮助的人。”这是劲牌人的情怀,也是劲牌人的善念。

数据统计,16年来,一批又一批的孩子得益于“劲牌阳光班”实现梦想,以独立昂扬的姿态走向社会,在各自的岗位发光发热。这其中,不少的孩子更是选择回到家乡、反哺桑梓,帮助更多孩子努力追梦,完成“最美好的循环”。

大学毕业后,林华少又回到了母校云南怒江福贡一中,虽然还是熟悉的教室,但他的位置不再是熟悉的课桌,而是三尺讲台。

“我是‘劲牌阳光班’毕业的,对母校、对‘劲牌阳光班’有特别深厚的情感,也有强烈的感恩之心。每个人都可以过自己的方式,为回馈社会做点什么,这就是我选择的方式。”林华少说,走出大山是很多山里孩子的梦想,但他愿意为了帮助更多孩子们实现梦想而回到大山。

十年树木,百年树人。“劲牌阳光班”的故事在每一个如期而至的9月延续。这个开学季,在一些你我不曾去过、不曾想到、不曾看见的地方,又有一些“阳光”少年开始了逐梦之路。

有光,广阔世界就在眼前;有光,梦想必将更加绚烂。