

做中国企业的思想者

企业家日报

中国酒

Chinese drinks weekly 周刊

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 072 期 总第 10052 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

2021 年 3 月 27 日 星期六 辛丑年 二月十五

新闻周刊 | News bulletin

光良酒业获融资 2021 剑指 30 亿

据报道,光良酒业已于 2020 年完成了数亿元 A 及 B 轮融资,其中 A 轮由高瓴创投领投,XVC 和野格资本跟投;B 轮由高瓴创投、BAI 资本联合领投,XVC 超额追投;安可资本担任财务顾问。在 2018 年成立之初,公司曾获得来自大望资本的天使轮投资。据光良团队表示,2021 年公司将进入高速发展期,终端年销售额规划为 30 亿。

湖南省重点白酒企业负责人座谈会召开

日前,从湖南省重点白酒企业负责人座谈会上获悉,为了加大支持湘酒产业发展力度,湖南省政府制定了湘酒产业高质量发展规划,争取到 2025 年将湘酒打造成年销售额突破 500 亿元的产业。湖南湘窖酒业有限公司总经理汪小鱼提出要更好发挥政府支持作用,大力培育龙头企业,倡导湖南要形成“湘人喝湘酒,湘人爱湘酒”的氛围。酒鬼酒股份有限公司副总经理滕建新强调,要培养一批优秀的酿酒大师、品酒大师、工匠大师、技术能手等专业人才。各白酒企业负责人各抒己见,充分交流,应对行业挑战,把握发展趋势,共同做强做优做大。

会议由湖南省酒业协会会长刘维平主持,湖南省工信厅消费品工业处负责人,湖南 16 家主要白酒(烈酒)企业负责人参加会议。

金徽酒 2020 年实现营收 17.3 亿元

日前,金徽酒发布 2020 年业绩公告。报告期内,公司积极应对新冠疫情冲击和行业挤压式增长的压力,各项主要经营指标保持稳健增长态势。2020 年,公司实现营业收入 173,067.13 万元,同比增长 5.89%;实现归属于上市公司股东的净利润 33,131.73 万元,同比增长 22.44%。

公司表示,主要原因一是产品结构不断优化,百元以上金徽二十八、金徽十八、柔和金徽等高档产品销售收入较上年增长 29.08%,占比提升至 50.86%,较上年同期增长 9.32 个百分点;二是品牌影响力进一步增强,甘肃西部、包括省外市场在内的其他地区等市场销售增速超过 30.00%;三是公司优化内部管理,降本增效,2020 年优级酒产量超计划 34.56 个百分点,同比增长 127%。

金星啤酒精酿袋装白啤隆重上市

日前,金星啤酒集团发布消息称,他们最新推出的超级新鲜的精酿袋装白啤隆重上市!据了解,金星精酿白啤优选法国进口优质大麦芽,个大皮薄,粒粒精选,酶系丰富,香味立体;定制白皮小麦,酒体朦胧,似云似雾,美不胜收;引进德国上层发酵酵母,捷克原产酒花,每一滴啤酒都有原料故乡的味道。100%全麦芽酿造,不使用巴氏高温杀菌,保持口感丰富浓郁,成品酒液不经过滤,保留大量对人体有益的酵母菌,比其它啤酒营养更丰富。工厂直达餐桌,现买现喝,瞬时锁住新鲜口感。

美夏国际酒业成为嘉露中国内地代理商

美国加州葡萄酒巨头嘉露集团宣布,美夏国际酒业将在中国内地发行其奢侈品牌组合。美夏将负责嘉露的奢侈品牌在中国内地的代理经销业务。作为世界顶级家族酒庄之一的嘉露酒庄成立于 1933 年,总部位于加州莫德斯托,传承了嘉露家族的第四代人,今年正值其成立 88 周年。嘉露产品组合由 100 多个品牌组成。成立于 1999 年的美夏国际酒业是大中华区葡萄酒市场的主要运营商之一,其分销网络覆盖大中华地区的酒店、餐馆、酒吧、超市、便利店和在线零售。(综合)

倾力奋斗十余载 行业首创庄园酒 赤水河左岸庄园酱酒青花郎惊世亮相



■ 峰航讯

最是一年春好处,酒香满园花满树。

日前,“郎酒庄与世界级酒庄同行——青花郎战略定位升级发布会”在郎酒庄隆重举行,郎酒集团董事长汪俊林发布全面升级的青花郎战略定位。

中国酒业协会名誉理事长王延才,中央广播电视总台党委书记、台长刘成安,四川日报报业集团编委范英,特劳特伙伴公司全球总裁、特劳特中国公司董事长邓德隆,泸州市委常委付小平,市人大常委会副主任王波,市政协副主席、市酒行业协会会长沈才洪,市政协副主席刘旭晴,古蔺县委书记李万忠等党政领导,以及青花郎经销商议事委员会的委员们参加发布会。

白酒的国际表述 用庄园酒来表达

会上,郎酒集团董事长汪俊林发布全面

升级的青花郎战略定位,他表示:

青花郎定位为:赤水河左岸的庄园酱酒,就是将青花郎的真实生产、储存、老熟、勾调等特点如实的呈现给广大消费者,由广大消费者去品评、传说。

用庄园酒来表达,就是让中国白酒与世界顶级酒庄同行,我们就是要尽己所能酿好酒。

酿好酒是一代又一代郎酒人的使命。没有最好,只有更好。我们将坚守“正心正德、敬畏自然、崇尚科学酿好酒”,是郎酒人的极致追求。

郎酒庄现已打造成为功能完善、体系完备的中国第一白酒庄园,开创了行业先例,为中国白酒探出一条庄园白酒的特色道路。

十年磨一剑 赋能青花郎

2008 年开始,郎酒积极向世界顶级酒庄学习,投入大量人力、物力、财力,用于提升郎酒产品品质,改进郎酒生产环节,改进储存老



熟环节,以「生、长、养、藏」为脉络,打造世界级酒庄,塑造世界级产品——青花郎。

经过 13 年的努力,郎酒庄已初步建成。对外开放一年多以来,得到社会各界的认可与好评,郎酒的品质也不断提升。

郎酒庄是庄园酱酒青花郎的载体,郎酒庄还将持续为青花郎赋能,充分展现划时代的价值,以及长远的发展前景。郎酒庄位于云贵高原四川盆地接壤的赤水河左岸,东经 106°、北纬 28°,是世界酱酒核心产区、世界十大烈酒产区之一。庄园自然条件得天独厚,酿酒资源禀赋优越,是顶级酱酒的天选之地,目前已构建起以「生态、酿造、储存、品控、体验」为支撑的五大体系。

青花郎是以郎酒庄为原产地,采用赤水河优质水源为酿造用水,川南黔北本地糯红高粱为酿酒原料,优质小麦为制曲原料,经独特的“生在赤水河、长在天宝峰、养在陶坛库、藏在天宝洞”品质法则,精酿勾调而成。

郎酒庄酒除了具备世界级酱酒的风味特点外,还具有与众不同的洞藏陈香味、难

得的回甜味和花果香味。

庄园因青花郎而生 青花郎因庄园而长

在青花郎里,我们能够感受到一座水畔有山、山上有洞、洞中藏酒、酒蕴乾坤的庄园,一个璀璨的世界。

生在赤水河,郎酒的酿造过程十分复杂而漫长:端午制曲,重阳下沙,12987 核心工艺,以及“四高两长”的特点。此后,郎酒还要经过独特而漫长的“长、养、藏”储存老熟环节磨炼修行,反复锤炼,方能得道出关,这是郎酒庄使酒质更好的独门秘籍。

经过“生长养藏”的独特酿储历程后,郎酒进入设计勾调阶段:历经酒体设计、原酒甄选、盘勾勾调,最后精选洞藏陈年老酒极致调味,这是郎酒精雕细琢、画龙点睛,形成独特风味密码的重要环节。

世界级酒庄是顶级酒的代表,郎酒庄是白酒爱好者的圣地。青花郎,是郎酒庄孕育出的庄园酱香白酒。

酒业论坛 | Observation

跨界做酒 让酒业更有生命力

■ 欧阳千里

外行败于“常识”,内行败于“趋势”。不知从何时起,每逢有人跨界做酒,总不被业内人看好,给出的理由是“他们是外行,不懂酒”。

说实话,没有多少人天生就是酒业的人,大部分人都是“多年媳妇熬成婆”。只不过,前些年跨界而来的人或企业名气大、块头大,一举一动都引人关注,进入酒业是焦点,离开酒业依旧是焦点,而大部分的酒业失意者的确应该“失落”,他们从 0 到 1、从 1 到 0 均没有得到些许关注。

初期跨界而来的人或企业多败走麦城。前些年,跨界进入酒业的人或企业,大多数只看到酒业“自主定价权”“保质期无限长”,于是想借助渠道、资本实现“快速变现”。未曾

想,白酒在消费者心智中已形成价格壁垒,其短期内无法被击破,也就导致快消行业屡试不爽的营销在酒业频频失效,从而走上“低价甩老品,高价上新品”的不归路,也就意味着离场进入倒计时。

这些年,跨界进入酒业的人或企业,大多数关注酒业“价格稳定”“SKU 少”“高频次消费”“利润相对较高”,于是借酒来激活人脉、实现转型。业内常说,互联网对酒业的冲击很大,其实对书籍、服装、IT 等产业的冲击更大,甚至是重构了这些产业。来自这些行业的精英,他们是抱着“转型”的想法而来,渐渐在酒业扎根下来,而且生意做的有模有样。笔者曾在一次创业的品牌论坛上听到实现转型的人分享:之前自己高峰时是某省手机总代理,终日如履薄冰,生怕跟不上形势而失去发展机会,时常因

“库存战”而头疼。如今选择酒品牌,之前的苦恼一扫而空,剩下的就是与时间做朋友。

问题来了,前一波跨界而来的人为何“铩羽而归”,后一波跨界而来的人缘何“锐不可当”?

首先,目的不一样,前者短期获利,后者长期转型。前者进入酒业的目很简单,通过资本运作获利,要么上市,要么卖掉;后者进入酒业的目很纯粹,希望在“世界无法改变”的酒业,通过自身的努力实现转型。

其次,方式不一样,前者变革酒业,后者融入酒业。前者进军酒业的方式很高调,多以革命者的姿态呈现,认为什么都可以用资本、科技摆平;后者进军酒业的方式很低调,顶多以改良者的姿态示人,营销方式多以社群、圈层的方式展开。

最后,态度不一样,前者看轻内行,后者尊

重内行。前者认为酒业是落后产业,需要以新的方式重构,从生产到营销,从产品到定位,大多不屑与业内人士交流;后者认为酒业是传统产业,需要以新的方式介入,主要以营销为主,不仅以消费者可以感官的方式与消费者对话,而且愿意与业内人士交流,甚至比传统酒企、酒商更尊重业内人士,也积极参与行业内的交流。

伴随着第三次行业调整,酒业的变革悄无声息的拉开了序幕。人均饮酒量、人均饮酒频次双降,再加上适龄饮酒人口的减少,渐入人心的消费升级倒逼酒企进行产品的全方面升级,如品牌重塑、酒质提升、价格提高等。

不要再轻视当下跨界做酒的人,因为他们本身就是用户,所以他们离用户更近。这些跨界做酒的人给酒业补充了新鲜血液,带来了全新思路,让酒业更有生命力。



双汇熟食

SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

剑南春酒厂出品

剑南红



全国运营中心:四川剑南红酒业有限公司
服务电话:028-83388900
地址:成都市科华北路62号力宝大厦北塔21楼