

12 白酒金三角 Liquor Golden Triangle

白酒品牌打造嫁接免费代驾概念 联创产业融合新局面

11 月 28 日,贵州白酒与滴滴出行集团营销合作暨 2015 醉美遵义白酒神州行宣传推介活动在京举行。此举标志着“喝贵州白酒,送滴滴代驾”为主题的品牌营销合作活动正式启动。贵州省副省长王江平、贵州省副秘书长周乐职、贵州省经信委主任马宁宇、滴滴出行集团首席发展官李建华,茅台集团党委书记、总经理李保芳,遵义市政府代理市长魏树旺、贵州白酒企业商会会长丁远怀共同启动水晶球。

据悉,本次贵州白酒品牌与滴滴出行集团将投入亿元基金作为活动支持。基金由贵州省人民政府、滴滴出行、合作酒企按照比例共同出资支持免费代驾活动。贵州白酒与滴滴出行集团在营销合作中,将“健康饮酒、饮健康酒”内涵贯穿合作始终,倡导“理性饮酒、拒绝酒驾”的理念,致力于通过“互联网+”,让消费者既能充分品味贵州佳酿,又能安全回家。

活动现场,中国酿酒大师季克良作遵义名酒品鉴。滴滴代驾分别与贵州省人民政府、贵州省经济和信息化委员会、茅台集团、习酒、董酒、国台、金沙酒、珍酒、钓鱼台酒、贵州迎宾酒等品牌签订合作框架协议。

国内首用免费代驾概念打造白酒品牌

基于移动互联网,汇聚平台大数据,贵州白酒传统品牌与现代出行平台融合个性定制+多元体验、品牌营销+数据聚合、产品服务+社会公益等多种元素,“喝贵州白酒,送滴滴代驾”活动,是全国首次利用免费代驾概念在打造白酒品牌。

贵州白酒与滴滴出行集团将在数据采集、数据引流、信息共享等方面开展合作,利用滴滴代驾事业部大数据资源以及数据分析能力,合作搭建贵州白酒大数据营销平台。滴滴将会充分利用自生大数据技术分析用户资源,消费者消费场景为合作酒企提供精准营销。

滴滴出行集团副总裁、滴滴代驾事业部总经理付强在接受酒业家记者采访时表示,滴滴代驾和白酒面对的消费群体一致性是双方合作的基础,本次初期合作为期六个月,合作方式主要是通过送滴滴代金券的方式进行,在白酒瓶子上印上二维码或是包装盒子里置有二维码的单据,消费者通过扫描二维码便可以轻松获取免费代金券,具体的合作方式和协议因酒企各有差异。

在推介会现场,通过视频演示和线下扫码活动让参与者清楚的明白其操作方式。

通过视频演示扫码流程

“二维码不仅仅是获取代金券,里面包含很多信息,它可以帮忙大家做销售,大数据分析等等”,付强说。滴滴代驾为了推进“喝贵州白酒,送滴滴代驾”主题营销活动,合作期间将充分利用自身资源和贵州白酒做好协调配合。

第一、投入亿元基金用于本次活动的线上传播。

第二、滴滴代驾将利用自身的全国性平台,协助白酒企业做好拓展。

第三、后期将会策划诸如“送酒侠、一件送酒、一键交友”等一系列营销活动。

第四、利用自身大数据技术,数据优势资源、为贵州白酒提供精准营销。

五粮液誉满意大利 获“最受海外华人喜爱白酒品牌”等多项大奖



意大利当地时间 11 月 27 日 19 时,“2015 年意大利米兰世博会中国企业联合馆颁奖典礼(米兰站)”在米兰商业宫隆重举行。

来自大熊猫故乡中国四川的名酒五粮液成为大赢家,一举囊获“最受海外华人喜爱白酒品牌”、“世博金奖产品”、“百年世博、百年金奖”等多项殊荣。四川宜宾五粮液集团有限公司总经理、股份有限公司董事长刘中国亲临颁奖现场。

对于五粮液在世博会上的表现,中国企业联合馆执行馆长王慧表示,在米兰世博会期间,中国品牌表现出的向心力获得了全球参展



据悉,本次合作的契机是“互联网+”时代,“+”的核心内涵是共创、共赢、共享。而滴滴出行集团在大移动互联网时代引领现代化出行方式,是“互联网+”的典型代表。贵州白酒产业谋求以大数据为依托实现转型升级,是“+互联网”的积极力量,两者的优势资源为双方合作提供了保证。

贵州省人民政府副省长王江平表示,经过几年发展,滴滴出行彻底改变了传统打车市场格局,完全颠覆了路边招手的租车概念,画出了一个驾乘双方紧密相连的 O2O 完美闭环,开创出了“互联网+”时代引领下的现代化出行方式。白酒既是物质产品,也是精神产品、文化产品和生态产品,作为贵州的优势产业,王江平希望与滴滴出行合作联合起来共创产业融合的新格局。

强强联合创产业融合新局面

根据中商产业研究院数据显示,2015 年 1-10 月生产白酒 10459007.31 千升,同比增长 4.82%。中国白酒正处于新一轮发展期,中国酒业协会理事长王延才表示,遵义具有良好的资源优势、产业基础、品质和品牌优势,这些优势是遵义白酒稳步、快速发展的保证,其发展潜力巨大。

2015 年,遵义市白酒预计实现产量 45 万千升;工业增加值预计实现 625 亿元,占全市规模工业总产值的 61%;工业产值 700 亿元,占全市规模工业总产值的 32%;与 2010 年相比,各项指标均实现翻倍,遵义白酒在贵州省占比进一步提升。

立足昨天、把握当下、面向未来的贵州白酒营销战略布局,收到了突出的成效。今年“双 11”期间,贵州白酒在电商营销上取得不错的战绩。

据天猫商城相关数据显示,以“国酒茅台”为引领的贵州白酒在天猫商城销售额已过亿,其中茅台 3798 万元、金沙 2815 万元、国台 2014 万元、董酒 1850 万元位列天猫酒类总销售榜单前十名。在单品热销榜中,新飞天茅台、国台国礼酒、国密董酒分别位居第 1、第 2、第 5 位,以绝对的优势力压全国白酒品牌,勇夺天猫全网白酒品牌综合排名第一位,取得辉煌战绩。

滴滴代驾自 2015 年 7 月份上线,上线四个月以来,目前已经覆盖全国 200 多个城市,拥有超过 150 万的注册司机,每天订单突破 50 万元,用户覆盖率达 70.4%居于行业首位。

滴滴集团战略首席发展官李建华认为,在当今分享经济理念的时代下,移动互联网技术抓住市场需求,利用滴滴宽广的平台优势,2

亿多用户基础,实现零散资源整合,对贵州白酒未来的发展有着巨大的意义。

面向未来引领行业发展

中共遵义市委副书记、遵义市人民政府代理市长魏树旺说,以茅台、习酒、国台、珍酒、钓鱼台、酒中酒为代表的品质高雅、幽雅细腻酱香型品牌,以董酒为代表的董香型品牌,以鸭溪酒为代表的浓香型品牌的多元化产品体系。充分利用“互联网+”和交通物流更便捷的有利机遇,建成投运中国酒都名酒汇、国酒城白酒交易中心,让白酒产品的线上线下销售结合,让白酒搭乘电商快车,走出了一条弯道取直、后发赶超、跨越发展的新路子。

“遵义白酒携手滴滴出行,开展“互联网+白酒营销+滴滴代驾”合作,既是白酒文化与互联网高科技的“美丽邂逅”,也是创新发展、开放发展理念的探索实践”魏树旺说。

据悉,近年来,贵州省各级各部门出台了一系列政策措施,支持白酒企业利用电商渠道,创新运用信息化、大数据手段和平台,探索“互联网+”时代的白酒营销模式。

茅台集团在 2015 年南京秋季糖酒会上首度曝光物联网云商战略,拟在 3 年后平台交易突破 200 亿。(茅台物联网云商战略曝光拟三年后平台交易额 200 亿“)。喝国酒茅台,送滴滴代驾”,自今年从贵州省经信委调任茅台集团后的首次公开亮相的茅台集团党委书记、总经理李保芳表示,茅台也将借助与滴滴出行合作这一契机,与滴滴出行合作,进一步拓展和延伸市场触角,深化与消费者的互动。充分利用“互联网+”和大数据,对 2000 多家专卖店(经销商)、自营店等优势资源进行优化组合,推动线上线下营销有机融合,进一步拓展市场空间,扩大市场规模,加快推进营销模式再造。

在互联网时代,传统产业与之接轨是必然趋势,阿里巴巴天猫高级专家谢茂林在会上分析白酒互联网发展时也表示,白酒品牌集中度提升,未来白酒不可能再是上万家生产酒企,而是高度集中,品牌格局将重塑。终端为王,加速整合。未来基于消费者层面的营销战将更为激烈,渠道整合是必然的。

中国白酒看贵州。立足大健康的优势载体,搭乘网络大数据的产业“风口”,贵州白酒正加速奔跑,朝着引领行业发展的方向。据悉,本次贵州白酒与滴滴出行启动仪式暨 2015 醉美遵义白酒神州行北京推介会硕果累累,成绩斐然,遵义近 30 家品牌和津京冀主流经销商、全国知名电商和投资人共计达成合作协议 57.53 亿元。(华夏)

托市喜爱的中国白酒金奖品牌”大奖。同时,刘中国代表五粮液集团向奥尔维耶托市市长 Germani Giuseppe 及 parrano 市市长 Mignozzetti Si-monetta 等出席颁奖典礼的嘉宾回赠了寓意“三阳开泰”、“喜气洋洋”、“洋洋得意”的礼品酒。奥尔维耶托市市长在收到“五粮液·祝君羊年吉祥”礼品酒之后兴奋地说,他了解“羊”在中国文化中有谐音“喜气洋洋”的传统,因此一定会珍惜这份寓意吉祥如意的礼物。

刘中国说,当前,中国正大力推进“一带一路”的国家战略,五粮液将积极参与、融入其中,担当好文化使者、和平使者 and 友谊桥梁的角色。作为多元化的大型企业集团,五粮液乐于拥抱世界、拥抱未来,将更进一步强化与世界酒企和跨界领域的合作。

同时,他还进一步指出,中国白酒还有着显著区别于威士忌、白兰地等蒸馏酒品类的竞争优势,它是采用五种粮食固态发酵的蒸馏酒,具有鲜明的地域性、悠久的传承性。欧洲作为全球最主要的食品饮料消费市场,有着广阔的市场前景,是五粮液国际化发展的重中之重。

事实上,借助中国大力推进的“一带一路”战略的东风,华为、格力、海尔、五粮液等“中国制造”企业纷纷借机“出海”,加速进军海外市场。与新兴的华为、格力等中国现代制造企业不同,来自万里长江第一城宜宾的美酒五粮液,在中国有着上千年的传承历史,是中国白酒酿造的佼佼者。(克里)

泸州设立逾 30 亿元纯粮原酒基金

11 月 26 日上午,中国酒业协会固态白酒原酒委员会暨四川发展纯粮原酒股权投资基金成立仪式在泸州巨洋饭店国际宴会厅举行。中国酒业协会副理事长刘秀华,泸州市委书记蒋辅义,四川发展(控股)有限责任公司党委书记、董事长王凤朝,兴业银行成都分行行长叶孝栋,泸州市副市长曹勇及泸州市级有关部门负责人参加会议。仪式由中国酒业协会副秘书长宋书玉主持。

记者在仪式现场获悉,谢明为中国酒业协会固态白酒原酒委员会首任理事长,秘书长为甘权,副秘书长为袁瀚。据悉,新成立的固态白酒原酒委员会将完成“一个制订”和“四个建立”。其中,“一个制订”是指固态白酒原酒委员会将结合中国酒业协会白酒标准化技术委员会的技术力量,在全国率先制订和推行白酒原酒质量、感官等产品和工艺技术标准;“四个建立”则分别为建立全国范围的白酒原酒标准化样品数据库,建立健全全国最权威的白酒原酒第三方感官评价和质量检测平台,建立中国酒业协会固态白酒原酒委员会准入和退出机制,通过与四川发展纯粮原酒股权投资基金的合作,建立全国最具影响力的原酒交易平台。

中国酒业协会固态白酒原酒委员会成立。是为了保障我国白酒产业健康持续发展,营造健康消费环境,维护行业利益、推动白酒产业技术进步、加强对白酒原酒品质安全监督、科学规范白酒原酒质量管理 and 安全追溯体系、推动白酒产业深入改革和平稳调整过渡。

作为全国率先以原酒为标的物的投资基金,四川发展纯粮原酒股权投资基金是按照四川省委、省政府“打造中国白酒金三角、建立川酒千亿产业、把四川原酒定义为四川白酒第三极,打造原酒生产与品牌发展双向发展路线”的要求而设立。

该基金总规模 30.15 亿元,其中兴业银行成都分行出资 20 亿元,另两家战略投资者分别为四川发展(控股)有限责任公司下属全资子公司四川三新创业投资有限公司和泸州市兴泸投资集团有限公司。此外,该基金还有 30 余位专家团队和白酒运行团队做支撑,以更充分整合优势原酒资源。据悉,该基金有原酒收储与销售、白酒金融、原酒交易平台、原酒技术服务四大业务板块,以“产融融入(结合)”为运作方式,充当连接产业与金融的

伊力特投资 70 万元新增包装设备



11 月 23 日,在新疆伊力特实业股份有限公司酒一厂包装车间里,灌酒工阎英正喜笑颜开地擦拭着新灌装机。

阎英是伊力特实业股份有限公司酒一厂包装车间一名灌酒工,从事灌酒工作二十年了。今年,伊力特实业股份有限公司为了进一步提高包装生产能力,应对销



桥梁,形成“金融提升价值,产业提供利润”的良性循环。“一方面,金融资本助力产业发展,建立和整合行业平台,促进酒产业特别是纯粮原酒产业的升级与优化,另一方面,为上游酒企提供有针对性的金融服务,实现金融资本的保值增值,有力推动区域经济的快速发展。”四川发展纯粮原酒股权投资基金负责人表示。在此以前,酒业融资主要通过具有国有背景的担保公司担保的模式开展,而在此后,酒企可以依托四川发展纯粮原酒股权投资基金在原酒质量标准及价值评估、仓储物流管理、销售等方面的优势,开展原酒质押贷款等金融业务。“四川发展纯粮原酒股权投资基金正式揭牌,标志着金融支持原酒生产企业规范化、标准化,提升原酒品质,塑造原酒品牌,提高市场价值,促进四川白酒行业加速发展等方面取得了标志性的阶段成果。”

四川发展纯粮原酒股权投资基金的成立,顺应了中央“着力加强供给侧结构性改革,着力提高供给体系质量和效率”的要求,从产业生产和供给端入手解决制约原酒产业结构性失衡的难题,有助于建立规范有序的原酒交易市场。

中国酒业协会决定由四川发展纯粮原酒股权投资基金作为组长单位与中国酒业协会白酒标准化技术委员会、固态酿造国家工程技术中心一道,率先制订详细规范的固态白酒原酒质量标准,引导全国原酒企业规范化、标准化生产,同时率先建立和完善信息化的原酒可追溯系统以为白酒企业提供优质酒源,为原酒品牌运作提升商业价值。

在成立仪式上,还同时举行了四川发展纯粮原酒股权投资基金揭牌仪式和四川发展酒业投资有限公司成立揭牌仪式。据悉,当天下午还将举行中国酒业协会纯粮固态原酒质量标准体系制订第一次工作会,外地酒企嘉宾还将到泸州纯阳洞、国宝窖池、白酒产业园区实地参观。(蔡惠兰)

售旺季生产需要,减轻员工劳动强度,投资 70 万元购置了一批先进的灌装机、压盖机和风刀机等重要包装设备。灌酒工阎英告诉笔者,以前灌装机上瓶和下瓶都是人工操作,一个班次下来,自己平均举瓶子 1.8 万个,劳动强度大,灌装容量和高度都是人工调整,耽误生产时间。现在可好了,上瓶和下瓶都是自动的,需要调整灌装容量和高度只需按几个按钮,不到十分钟全部调整到位。

在压盖机前,笔者看到四个锁头,快速上下将瓶盖锁紧,无需人工再上瓶、下瓶;在风刀机前,贴标工王美芳轻松愉快往伊力老窖瓶上贴着商标,过去为了快速清理清洗干净的瓶子外表水珠,企业采用烘干机,先用烘干机上的毛刷刷去部分水珠,再烘干,有时毛刷在刷去水珠过程中,会将瓶子带倒,而且耗电量大。现在使用风刀机,利用风压原理,迅速将瓶子表面水珠吹净。伊力特公司生产设备部副部长李洪超告诉笔者,这次新添置的包装设备,对旺季生产非常有利,可以提高工效,减少劳动力,使企业包装生产出更多的产品,满足消费者需求。(李俊)

办盛会建园区:酒业升级的泸州样本



酒城泸州是浓香型白酒发源地,拥有泸州老窖和郎酒两朵中国名酒之花。

以酒为媒,十二五期间,泸州会展经济逐步进入发展快轨道。2008 年来,“酒博会”已连续八年在泸州举办:从 2011 年开始,“酒博会”正式升格为四川省唯一一个由省政府主办、国家商务部重点支持的酒类专业展会;2013 年“酒博会”又升格为“第十四届中国西部国际博览会白酒专业博览会”;2014 年、2015 年,“酒博会”再次提档升级为“中国国际酒业博览会”,打

造出“永不落幕的酒博会”。

这几年,泸州更是用一杯好酒带动了一个产业链:依托“名酒”——泸州老窖,带动“名园”——泸州酒业集中发展园区和现代农业开发园区,建设“名区”——“两化互动、统筹城乡”示范区。依托名酒,泸州酒业集中发展区建成面积达 10000 亩,汇聚 111 家白酒相关企业,带动 3 万人就业;依托名园,黄舄城镇建成区面积 3 年拓展近 4 倍,城镇人口增长 10 倍多。今年,泸州又整合泸州酒业集中发展区江阳区黄舄成品基地、纳溪区大渡酿酒基地等白酒产业集中连片发展,成立泸州白酒产业园区,逐步形成“一区两园”的空间布局。

除了扶持“龙头老大”泸州老窖和郎酒发展外,泸州还推出“小巨人培育计划”。今年前三季度,泸州酒税收入触底反弹,同比增收 2.73 亿元,增长 16.2%。(曾业)