古井贡酒与京东超市签署战略合作协议

近日,京东超市与古井贡酒签署战略合作协议,双方将从销售、资源、渠道、产品四方面展开深入的战略合作。古井贡酒作为首批入驻京东的全国知名品牌,自2012年以来,销售额年均同比增长超过100%。

为进一步加强双方合作的广度与深度,借助本次第96届春季全国糖酒商品交易会,古井贡酒携手京东超市独家首发新品——"古井贡酒亳菊37℃-",希望通过自身品牌号召力以及京东强大的渠道零售能力,打开中国健康白酒市场。此外,京东金融与京东物流也将为古井贡酒提供专属服务内容。

本次战略合作的签署,对白酒行业未来线上发展具有极高的参考价值。古井贡酒作为中国老八大名酒企业,具有悠久的品牌历史背景,而京东作为中国领先的自营式电商企业,拥有全国电商行业中最大的物流基础设施和网络。双方发挥各自优势,在丰富古井贡酒线上店铺产品线及业务的同时,京东强大的供应链资源,可以更好地帮助古井贡酒线下市场布局,为古井贡酒提供专业的数据支持与终端服务。这一举措树立了白酒企业与线上零售商合作的新标杆,同时也将推动整个白酒行业的互联网转型。

京东集团副总裁、京东商城消费品事业部总裁冯轶表示:"未来京东将依托数据资源优势,帮助酒商更好地了解、分析线上用户需求,并结合品牌自身特点,推出定制产品和线上营销模式,不断开发酒类线上新市场,加速酒商拥抱互联网。"

随着线上商超的崛起,京东已经发展成为白酒线上线下最大零售商,同时也是五粮液、茅台、洋河最大零售商。京东在大数据、电商运营经验、综合技术解决能力方面的优势将助力更多酒商向互联网转型,进一步提升线上业务规模。

作为线上酒类最大零售平台,京东与古井贡酒此次达成战略合作,也将为行业内传统酒企转型升级、产业链资源整合、线上线下渠道融合等提供有力参考,推动酒业线上市场走向繁荣。 (中国白酒网)

洋河与1919战略合作 共推厂商融合创新发展

■ 刘彦君

3月21日,1919与洋河两大酒业创新领跑者企业召开战略合作发布会,并发布由1919专销的战略新品"金洋河"及"洋河头曲"。洋河股份公司副总裁、苏酒集团贸易公司总经理朱伟、1919董事长兼总裁杨陵江等双方高管出席战略合作发布会。

此次合作,是洋河再度推进渠道创新、布局新零售的又一举措;是1919利用新零售商业模式和信息系统为厂家提供更具价值服务、合力创新的又一开端。

根据协议,洋河将1919视同为战略市场重点经销商,支持1919完善洋河产品布局,给予相关产品最优惠的价格,且2017年采购目标不低于1.5亿。1919在全国1000家门店建立洋河陈列专柜,重点陈列洋河蓝色经典系列产品;1919为洋河提供大数据服务,根据洋河需求提供会员的购买能力、消费频率、重点消费区域、消费商品品相、消费习惯等精准数据,双方在重点区域市场进行精准有效的会员营销。

创新是洋河和1919的核心竞争力之一。在过去几年的行业深度调整期,洋河除了调整产品定位和营销策略,还通过轻资产、大数据、平台化、新技术、新零售等现代化思维和手段,寻求颠覆式创新。洋河用技术驱动创新、用技术实现创新,2014年成立了互联网中心并设立首席信息官,其"移动互联全柔性生产模式"入选国家工业和信息化部首批"2014互联网与工业融合创新试点项目"名单。

酒类电商时代来临,洋河开始全网布局,打造了多款电商专销的爆款,2016年天猫"双十一"取得酒类单品销量第一、总销量第二的品牌旗舰店的好成绩。新零售时代来临前,洋河更是前瞻性地开发出洋河1号,成为首家开发自营APP的酒类厂家,通过线上接单,将订单转接给网点实现30分钟快速送达,推动线上线下一体化。洋河在大数据、新技术、新零售的应用,已大大领先与其他酒类厂家。"洋河不仅要自我创新,还要与新零售企业强强联合,在产品创新、营销创新、技术创新方面形成合力。

1919作为新零售的领跑者,商业模式领先、新零售全渠道融合平台系统超前,对洋河建立新零售创新思维、完善新技术和新零售手段具有重要的借鉴意义。作为唯一完成线上线下、全国范围布局的酒类流通企业,1919已具备为厂家提供更具价值的营销服务和供应链服务。洋河将在精准营销方面与1919展开更进一步的合作。"朱伟表示。

1919作为新零售企业的领跑者,已经建立了适应未来零售要求的阿米巴组织、新零售商业模式和新零售全渠道融合平台系统,着力推动组织创新的同时,还投入重金独立开发信息系统,用新技术支撑自身不断的进化。不仅其新零售商业模式获得广泛认可,而且新零售全渠道融合平台系统也获得了部分酒类厂家的重视并进行调研。杨陵江表示:"洋河是最具创新思维和能力的酒类厂家,双方的合作将优势互补,发挥创新专长,合力在产品开发、品牌营销、供应链方面做出顺应新零售发展的创新。1919将着力提升洋河产品在1919体系的销售。"

川贵酒业协会携手 推进酒业供给侧结构性改革

为主动适应和引领经济发展新常态,更好地传承和发展白酒文化,川贵两省进行了广泛深入、卓有成效的沟通交流,并就弘扬白酒文化、建设区域品牌、联手开拓市场、加强环境保护和产业生态建设等诸多事项,达成了广泛的共识。

■ 唐莉

近日,四川中国白酒金三角酒业协会与贵州省酿酒工业协会在成都签署战略合作协议。中国酿酒协会王延才理事长、宋书玉秘书长,中国白酒金三角酒业协会王少雄理事长、王国春会长和贵州茅台集团名誉董事长季克良、贵州省酿酒协会常务理事长龙超亚,以及贵州省、四川省经济和信息化委有关领导出席签约仪式。

白酒产业是川贵两省的支柱产业、优势产业,是区域特殊地理气候条件、历史文化精髓和生态环境精华孕育出的文化瑰宝、智慧结晶,在两省经济社会发展和历史文化传承方面均具有不可替代的地位,形成了我国乃至世界白酒产业发展史上独特靓丽的风景线。

近年来,两省坚持名优白酒产业发展战略和品牌带动战略,白酒产业集聚、集群、集约发展,为两省经济社会发展做出了重要贡献。为主动适应和引领经济发展新常态,更好地传承和发展白酒文化,川贵两省进行了广泛深入、卓有成效的沟通交流,并就弘扬白酒文化、建设区域品牌、联手开拓市场、加强环境保护和产业生态建设等诸多事项,达成了广泛的共识。

中国白酒金三角酒业协会相关负责人向记者介绍,川贵两省酒业协会签署战略合作协议是继2015年5月两省经信委签署《川贵两省白酒产业合作会谈备忘录》和今年2月四川白酒产业代表团访问茅台集团之后的又一件大事,将掀起两省"携手合作,创新发展,深入推进酒业供给侧结构性改革"新的大幕。

为促进两省白酒产业全面深度合作,两省酒业协会将建立川黔两省白酒行业联议会,共同探索经济新常态环境下的服务工作范围,适时开展"川黔两省名优白酒企业组团赴海外拓展国际市场之旅",帮助名酒企业拓展国际市场,传承和弘扬中国白酒文化精髓。据了解,双方将共同开展组织中国白酒金三角峰会论坛,还将共同打造赤水河流域名优白酒主产区域品牌,合力宣传四川名酒"六朵金花"和贵州"十大名酒"。双方合作开展行业动态研究和权威发布,轮流召开川黔白酒行业白皮书发布会,力争成为引领两省白酒行业发展的风向标。

据了解,双方将遵循白酒产业发展规律和历史传承,按照新的发展理念和中央关于供给侧结构性改革的重大决策,主动适应白酒消费市场升级转型趋势,坚持匠人匠心,坚持创新发展,坚持绿色发展,切实抓好增品种、提品质、创品牌,酿造"老百姓喝得起的好酒",生产绿色、有机、生态美酒,更好地引领市场消费,更好地满足新生代消费需求,推进白酒全产业链发展,为农业供给侧结构性改革和脱贫攻坚提供强有力的支撑。

按照两省主要领导达成的共识,通过双方的精诚合作和不懈努力,一定能够擦亮"中国白酒金三角"品牌。双方将共同举起"中国白酒金三角"大旗,不断地探索推进区域经济合作的新途径,着力打造长江上游结构优化、技术先进、环境优美、清洁安全的现代白酒产业体系,提升川贵两省白酒产业绿色发展、低碳发展、循环发展水平和成效。

双方将进一步推进产业开放合作发展,积极抢抓国家实施"一带一路"战略机遇,共同携手,推动川贵两省白酒产业加快与世界酒业发展接轨,实施"抱团"走出去,让世界感受中国白酒的独特魅力。借助茅台、五粮液等大企业大集团已经建立起的国际营销渠道和物理平台,实施白酒产业国际化拓展战略,支持区域内名酒企业携手参与国际性展览展示和品鉴活动,联手把"中国白酒金三角区"打造成为全球具有重要影响力的白酒产业区域品牌,让川贵美酒佳酿蜚声中外。

两省经济和信息化委将大力支持两省酒业协会发挥凝聚企业、服务会员的重要桥梁纽带作用,实施政府、协会、企业多层次全方位互动,秉持"携手共赢、创新发展"的原则,深入推进两省白酒产业供给侧结构性改革,共同推进川贵美酒飘香五洲、醉美世界。

酒仙网人头马战略合作升级 开放平台B2B谋酒业未来

3月21日,由酒仙网主办的"第五届中国酒类电商领袖论坛"在成都世外桃源大酒店成功举办,论坛聚焦酒仙网B2C、B2B两大开放平台、2017年酒业电商趋势等议题,吸引了大批酒厂代表、经销商在内的嘉宾近2000人,共同探讨2017年酒类电商的发展新机遇。

论坛上,酒仙网董事长郝鸿峰围绕B2B、开放平台、爆款等关键词,对2017年酒业电商新趋势进行了解读。"酒类电商的B2C市场格局已定,B2B市场血战开始,大家要思考的是如何在血战中脱颖而出。"郝鸿峰一语道破酒类电商的当下格局,并直面新的机遇和挑战。

在郝鸿峰看来,通过多年布局,作为酒仙网基础业务板块的B2C模式已经占据行业领先位置,进入2016年,开始在B2B板块持续发力,并获得了超200%的增长,正是在这种高速增长下,B2B市场的血战也正式打响。在郝鸿峰看来,想要脱颖而出,只能依靠资源整合、依靠行业共赢协作。酒仙网B2C、B2B开放平台正是酒仙网提出的战略性解决方案,郝鸿峰介绍称,在酒仙网的品牌背书下,此次平台开放将庞大的用户群和流量基础开放共享,为酒企和品牌打造一个互利共赢的空间,为平台商家及用户提供更多元化的服务和酒品,打造更加完善的酒类电商生态圈。

此外,凭借在产品研发方面专业的研发团队和强大的数据挖掘能力,酒仙网正在源源不断地研发出适合互联网销售的爆款,五粮液密鉴、泸州老窖三人炫、汾酒优级杏花村、洋河特曲等都是典型代表,而不久前与古井贡联手推出的桃花春曲、澳洲直采战略下的葡萄酒品牌丁戈树,正在成为新的爆款。

B2C、B2B两大开放平台:共享、协作谋酒业未来

2016年12月,酒仙网B2C、B2B开放平台正式上线运营,致力于为酒企和品牌打造一个互利共赢的空间。此次论坛上,酒仙网B2C开放平台负责人柴森从互联网改变人类生活方式带来的新机遇入手,介绍了以天猫为代表的综合类电商、以酒仙网为代表的垂直电商对整个酒行业的冲击,尤其指出经过7年的垂直行业深耕,酒仙网搭建了酒仙网官网、移动端APP、移动端网页和微信商城等多个渠道,同时也在天猫、京东等国内大型网络购物平台上开设了官方旗舰店,实现了超过2000万最精准酒水会员的覆盖,稳居垂直酒类电商平台第一的位置,并不断深化这种领先优势,通过炫酷品牌日、新品首发等运营创新,让更多酒企和品牌实现曝光和销量最大化。

"酒类B2B市场规模庞大,约8000亿元,极具开发潜力。"酒仙团总经理王文明重点介绍了酒仙网旗下B2B开放平台酒仙团。据悉,酒仙团自2014年启动以来,在2015年上半年就实现了445.71%的增长率,全国覆盖超过1500个县,迅速确立了行业龙头地位。2017年,酒仙团预计覆盖全国2000个县级市场,凭借酒仙团的规模及影响力,最大限度地提升商户的产品曝光率和行业知名度,实现"开放共享、合作共赢"。

行业模式创新典范:"小巨人"孵化计划

近些年,传统酒企一直在探寻互联网+下的转型商机,论坛上,酒仙网品牌运营事业部总经理张磊重磅发布了2017"小巨人"孵化计划,凭借多年积累的四大优势为传统酒企开出"良方",携手广大酒企掘金互联网下半场。

好渠道,超过2000万精准酒水会员的B2C开放平台,为上千客户打造的低投入、无风险的B2B开放平台,在酒仙网"共享"+"协作"的理念下,帮助合作伙伴玩转互联网平台;好产品,酒仙网品牌研究院为酒企量身打造互联网定制产品,先后推出泸州老窖三人炫、汾酒优级杏花村、习牌特曲、洋河特曲、桃花春曲、丁戈树等爆款;好资源,酒仙网在PC端、移动端承载了庞大的流量基础和用户群,PC首页、APP精选频道展示等都是爆款打造的黄金资源;好团队,培养了一只复合背景的多元化授课团队,助力酒企更快互联网化转型。

除了主题演讲,第五届中国酒类电商领袖论坛还进行了酒仙网人头马战略合作签约仪式、第三届中国互联网十大民酒颁奖等重要议程。在酒仙网人头马战略合作签约仪式上,人头马君度集团正式宣布酒仙网成为其国内酒类产品在电商全渠道的唯一指定运营商,实现了双方战略合作的再次升级;酒仙网副总裁张纪彬则为十大民酒获奖企业进行了颁奖,并表示随着酒行业回暖,酒仙网将继续利用大数据优势,洞察消费者喜好,为酒企产品的打造提供样本,进一步促进酒行业发展。 (据中国新闻网)

江小白电商爆发式增长 获京东"年度合作伙伴奖"

3月21日,春季糖酒会期间,"2017京东酒水互联网生态圈高峰论坛暨B2C战略发布会"在成都盛大举行。现场揭晓了"年度合作品牌奖""年度合作伙伴"等奖项。江小白电商作为酒类行业一匹黑马,凭借入驻京东以来的突出成绩,荣获京东"年度合作伙伴奖"。

年货节销售额破千万

长期以来,江小白着力传统高粱酒的品质创新与品牌创新,京东超市则旨在为广大消费者带来品类丰富的精选好物,这为双方的良好合作打下了坚实的基础。

2016年8月,江小白入驻京东超市。得益于江小白在青年消费者群体中的广泛知名度,结合京东超市的优质服务,江小白在短短期间内取得了不俗的成绩。双十一前期,江小白联合京东超市独家发售新品"必胜拾人饮",后被重点推荐列入双十一好物清单,带动了江小白双十一期间销量的大幅提升。此外,江小白在京东白酒节等活动中均有亮眼表现,在京东年货节期间销售额突破千万。

"成为年轻人的选择之一"

正如江小白董事长陶石泉所言,"我们不奢求市场规模有多大,但成为年轻人的选择之一就好了。"然而作为一个非传统名酒品牌,江小白似乎并不占优势,如何成为"年轻人的选择之一"?

答案在于江小白对传统高粱酒口感和品牌两方面创新,让传统高粱酒"老味新生"。

在年轻人的印象中,传统的中国白酒口感太烈,不太容易被接受。江小白作为小曲清香型高粱酒,天然要比一些传统产品的更柔和,更适口,不会那么刺激。所以江小白定位在"清淡型高粱酒",将传统高粱酒往轻口味方向打造。

在品牌方面,传统的白酒品牌,对年轻人而言一点都不酷,感觉不到时尚。如何让新生代接受认识和喜欢传统产品?江小白注重得更年轻化,更时尚,贴近年轻人的审美标准和时尚酷的感觉。从引发年轻人表达情感的"表达瓶",到青年艺术展、江小白YOLO音乐现场,江小白找到了一条让传统产品酷炫起来的路径。

据悉,本次糖酒会期间,江小白还将有一款与张小盒团队合作开发的限量艺术版产品《联系》将在京东首发。 (据糖酒快讯)

济南瑞丰生物工程有限公司

本公司与齐鲁工业大学等高校密切合作,研究开发了增强固态白酒发酵的系列高效微生态产品,提高白酒质量,降低生产成本,减少劳动强度。

主要产品如下:
- 白酒发酵微生态菌剂
- 脱水活性窖泥功能菌
- 根霉曲
- 优质成品窖泥
- 浓缩液体己酸菌
- 浓缩液体产酒产香酵母菌
- 芝麻香型白酒高效微生物菌剂
- 酯化红曲

企业宗旨:优质产品 优质服务 合作共赢

总经理:陆奉勇
联系电话:13905416779
0531-87483989
邮编:250308
地址:山东省长清区张夏工业园区
E-mail:ruifengshengwu@163.com

您发财 我发展

华西酒曲厂是在其前身——成都市成华区高科技生产化技术研究所彭州实验厂的基础上,经25年发展和积累而成立的专业从事生物制品科研和生产加工企业。

研究和开发的微生物系列产品有:
- 根霉酒曲
- 生料酒曲
- 纯根霉甜酒曲
- 固体麸皮活性生香干酵母
- 工业级纤维素霉
- 食品添加剂红曲米
- 酱油曲精

厂 址:四川成都彭州经济开发区
联系人:罗 忠
手 机:13679061105
电 话:028-837028146(办)
传 真:028-83708978
邮 编:611930
网 址:www.mainone.com
E-mail:cdservice@main one.com

酒品如人品

我公司是一家专业以五种粮食酿造的优质浓香型原酒、多种风格调味酒、陈年老酒以及酱香型大曲酒的生产企业,拥有合义坊、川辉两类商标品牌,欢迎贴牌加工,愿与全国各大厂家共谋发展。

公司名称:四川省邛崃市正方酒业有限公司 成都市合义坊酒业有限公司
公司地址:四川省邛崃市卧龙镇中国名酒工业园
董 事 长:宋一明
电 话:028-8878439(传真)
手 机:13908225762
13548108555
邮 编:611530
网 址:http://www.sczfjy.cn/
http://www.cdhyf.cn/

四川百年苏公老酒坊 全国招商

提供:
原生态清香、浓香、酱香白酒和养生酒、水果酒及贴牌代加工业务。

3-11 苏东坡塑像.tif not exist!

财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359