

酒人商经 | Commerce experience

成都糖酒会临近 经销商该如何抢占市场?

“传统白酒的消费者群体如今已面临老年化。目前中国白酒消费者平均年龄为40岁左右,80后和90后更多地被红酒和洋酒所吸引。若想白酒消费者不出现断层,就必然要培养年轻消费群体。”

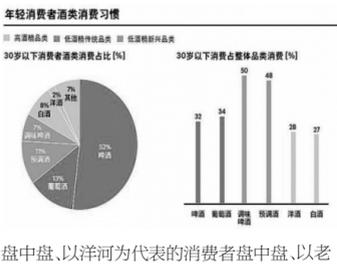
刘佳

有相关数据显示,酒类消费群体正在发生潜移默化的改变,80、90后新一代消费群体已经成长起来。我国的酒类消费以消费者为主体的特征越来越明显,这成为了经销商尤其是传统经销商新的挑战。

2017年3月19日,成都春季糖酒会来临之际,“2017年中国酒类发展趋势高峰论坛”将在成都索菲特大酒店举行,论坛拟邀请国内知名行业大咖、企业领袖、优秀经销商代表齐聚一堂,共同探讨2017年中国酒类发展趋势。值得注意的是在这样一个主要探讨2017年中国酒类发展趋势的论坛,却仍然将“在消费者为王时代,酒商如何赢得市场?”提上议程。

渠道为王时代已经结束 消费者成白酒行业最终检验者

在政商时代,各酒类品牌致力于直接服务和掌控政商消费者,渠道模式从粗放到精细,从多层次到扁平化,实践中探索诞生了一些新的渠道模式,如以口子窖为代表的酒店



白干为代表的联营体,给企业以及行业都带来了巨大的效益。因此,黄金十年也被称之为所谓“渠道为王”时代。

然而“三公政策”之后,政商重挫,酒行业进入深度调整期。中国白酒行业渠道模式驱动因素也将发生变化,白酒行业回归大众驱动阶段,而与此相配称的是真正渠道市场化运作的开启,专卖店、连锁渠道、电商、众筹和定制营销等新渠道模式将蓬勃兴起,渠道进一步扁平化,以消费者为中心的品牌制胜阶段正在来临,消费者才是白酒行业最终的检验者。因此如何吸引消费者,得到消费者的高

度认可,赢得消费者的青睐是经销商竞争的主要方向。

酒类消费者呈递减趋势 培养新一代消费者形势严峻

根据国家统计局数据:80后人口为2.28亿,90后人口为1.74亿,00后人口为1.46亿。90后人数比80后少了整整24%。00后人数比90后又少了16%,比80后少了整整36%,劳动力人口在崩溃式减少,而50、60、70是递增超过两千多万。中国成人从80、90、00每个年代都是呈递减的,所以从人口上来说,白酒作为成人消费品的饮用量必然要降低。

而作为引领白酒消费主要力量的50后、60后和70后,“老龄化”已经开始显现。80后、90后越发被视为白酒市场的主要消费力,但是相比于50后、60后和70后,80、90后更愿意尝试舶来品。白酒营销专家杨光认为:“传统白酒的消费者群体如今已面临老年化。目前中国白酒消费者平均年龄为40岁左右,80后和90后更多地被红酒和洋酒所吸引。若想白酒消费者不出现断层,就必然要培养年轻消费群体。”而这对于企业和经销商而言并非一朝一夕能完成的易事。

80后、90后消费习惯独特 传统高度酒市场被挤压

被视为白酒市场的主要消费力80后、90后,因为成长环境异于其他年龄层,被视为一个特殊的群体,在消费行为有着显著的特点:小众消费崛起,“懒人”消费盛行,产品故事兴起,超前消费。这些追求多元化、个性化、方便快捷,“求新求变”的消费特征影响着酒类行业消费格局。

根据相关调研机构数据显示,年轻人酒消费主要集中在低酒精品类,30岁以下人群上次消费的酒类中,50%以上是啤酒,新兴品类共占18%,而传统高酒精品类在年轻人中占比有限。同时,新兴品类消费大部分来自于年轻人。

年轻人对于低酒精饮料的偏爱,一方面来源于其作为初步酒精消费者,对于高度酒精品类的口味和产品消费习惯尚未养成;更重要的一方面原因是,酒精饮料在年轻人消费中的社交属性更加显著,年轻群体更多选择低酒精饮料作为社交饮品,以此维持轻松和欢乐的社交氛围,而非简单直接达到喝醉的状态。面对这种情况,作为传统的白酒经销商该如何破局呢?

垂直电商增长 经销商作用逐渐被弱化

近两年,随着互联网的日益深入酒行业,天猫、京东等平台电商,酒仙网、1919等垂直电商的不断增长,全国的渠道分隔被彻底打破,各地的酒类企业、渠道都实现了实时的信息共享,物流体系的发达也使货物周转速度大大加快。这样的背景下,企业对区域的硬性分割已被打破,B2C、B2B等模式盛行。消费者拥有随处可得的比较信息渠道,使他们对消费的产品具有更高的辨别力,更加个性化地挑选自己所需要的商品,传统经销商的作用正在逐渐被弱化。

总之,渠道为王的时代已经结束,经销商尤其传统经销商,要在我国的酒类消费以消费者为主体越来越明显的背景下赢得消费者的青睐,势必要下一番功夫,努力培育消费者,重视消费者反馈意见,以消费者为中心。



用专业塑造品牌 宁夏贺兰山东麓产区品牌建设年活动启动

郭少豫 张亚晓

2月19日,宁夏葡萄酒产业发展局结束了“2017年宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区品牌建设集中培训”的活动。宁夏葡萄酒产业发展局在全区葡萄酒产业工作会议上启动了“产区品牌建设年”活动,并特邀北京大学光华管理学院教授武常岐等专家,就“园区经济”、“产区品牌建设”、“市场营销”、“葡萄酒与文化旅游融合及商业运营”、“品牌塑造”等专题,对各酒庄庄主进行了为期五天的培训。

从参加培训学习的众多酒庄庄主了解到,此次培训内容视野宽、专业强、有深度,对行业及产业的解读和研究非常到位。特别是在第3天上午由博纳星传营销咨询公司总经理韩作兵分享的“葡萄酒企业的品牌价值塑造”的课题,契合企业的实际情况,极具实操性和现实价值。

培训期间,韩作兵首先从“品牌塑造就是要先解决卖什么的问题”的角度入手,立足葡萄酒产业,从品牌化创意、产品化定位、形象化表现、标杆化打造、品类化创新、结构化战略等六个方面对品牌塑造的策略进行了细致的讲解。在培训过程中,他针对产品品牌化、品牌形象化等的塑造,例举了大量葡萄酒成

功运作案例,深入浅出的进行了讲解和展示。同时在针对宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区的品牌标杆化打造上,韩作兵认为:“天赋之域,葡萄圣地,具有法国波尔多风格的贺兰山东麓葡萄酒产区”,具有很多核心优势和标杆性资源,如果能够高效的、精准的将这些资源实施品牌化和商业化,相信未来贺兰山东麓产区的发展将是无可限量的。”他相信,在众人眼里被看好的贺兰山东麓产区,通过政府和各酒庄的共同努力下,一定能够成为如波尔多、纳帕那样的“世界最知名葡萄酒产区”。

最后一天的培训,由原宁夏自治区党组书记、副主席郝海舟作为主讲嘉宾。郝主席立足产业战略及国家政策,介绍了国家及自治区政府对宁夏葡萄酒产业的高度重视,以及贺兰山东麓在国际上产生重大影响。

历时五天的培训,为贺兰山东麓各酒庄庄主带来了诸多关于葡萄酒在商业化运作上的“干货”,为葡萄酒产业的发展提供了很多有价值的思路,也提出了很多具有实操性的运营策略。通过这次专业化的培训,酒庄企业进一步对贺兰山东麓葡萄酒产业的发展坚定了信心,对宁夏乃至国家在葡萄酒产业方面政策的理解更加透彻,对葡萄酒产业在商业化运作,尤其是在品牌塑造方面有了更清晰的认知。

加强产学研合作 助推企业创新发展

山东蓬莱产区举办酿酒葡萄春季管理技术培训会暨省农科院农业科技创新工作任务推进会

宋英萍

为进一步提升蓬莱产区酿酒葡萄春季管理水平,加强产学研合作助推企业创新发展,由山东省葡萄酒研究院主办,蓬莱市葡萄酒与葡萄酒局承办的山东省农科院农业科技创新工程任务——葡萄节本提质增效标准化生产与精深加工技术集成示范和蓬莱产区酿酒葡萄春季管理现场培训会2月15日在蓬莱市成功举办。

会议邀请了西北农林科技大学葡萄酒学院终身名誉院长李华教授、山东省农科院农产品研究所管雪强研究员、山东省果树研究所韩真助理研究员、山东省葡萄酒研究院宫磊农艺师、平度市果树技术推广站李丰国农艺师等专家,山东省葡萄酒研究院副院长王咏梅、烟台市葡萄酒与葡萄酒局副局长张旭、蓬莱葡萄酒与葡萄酒局局长顾兆帅等领导出席了本次会议,来自省内葡萄酒种植企业和葡萄酒种植户代表及蓬莱市酿酒葡萄基地负责人、技术员等80余人参加了本次培训活动。

培训会上,西北农林科技大学李华院长根据蓬莱环境及现状提出预测栽培技术、绿色栽培计划,阐述了酿酒葡萄调控生殖生长的机理,从生产高质量的葡萄和葡萄酒,提倡尊重人和环境、保证葡萄与葡萄酒长期的经济效益等方面来施行可持续栽培,引领蓬莱葡萄酒产业跨越工业时代进入智慧农业的新时期。

山东省农科院农产品研究所管雪强,根据近几年的科研实践,从不同层面气候的概念、微气候的影响因素和调节、主要风味物质与微气候的关系、微气候调节对植株生理的影响四个方面对微气候与葡萄酒品

质进行了详细讲解。

山东省果树研究所韩真助理研究员,从标准化应用、标准化花果管理技术、花穗整形等技术方面进行了理论的阐述。山东省葡萄酒研究院宫磊农艺师从蓬莱市气候条件、区域划分、葡萄特点及区域分布进行了详细的讲解。平度市果树技术推广站李丰国农艺师对平度市葡萄生产状况、新品种推广进行介绍。君顶酒庄张正文经理及烟台张裕集团有限公司张鹏经理,分别对2016年君顶产品成果和张裕机械化应用进行了汇报。

酿酒葡萄春季管理技术培训会作为葡萄节本提质增效标准化生产与精深加工技术集成示范的一项工作内容,15日下午,西北农林科技大学葡萄酒学院李华院长等专家到国宾酒庄、君顶酒庄和龙湖酒庄酿酒葡萄基地亲临指导,向酿酒葡萄种植技术人员详细讲解了葡萄春季修剪的原理和具体措施,指出葡萄修剪方法和留枝量应根据酿酒葡萄品种、栽培目的等要求进行,并亲自对技

术人员作了示范,解答了种植技术人员在葡萄园管理方面遇到的问题,酿酒葡萄种植技术人员对春季修剪、老葡萄园改造、新葡萄园的架式选择等方面有了更深的认识。

2月15日晚上,省农科院农业科技创新工程任务——葡萄节本提质增效标准化生产与精深加工技术集成示范任务推进会在国宾酒庄举行,会议听取了张裕公司、君顶酒庄、中粮长城、国宾酒庄在葡萄生产与精深加工中存在的共性问题及技术需求。省葡萄酒研究院副院长王咏梅提出,该项目将针对产区酿酒葡萄生产及加工过程中的共性问题进行集中攻关,通过集成示范,进一步解决机械化应用程度低、加工技术缺乏创新,产品种类少,特色不突出,葡萄资源利用率低等制约葡萄酒业可持续发展和经济效益进一步提高的共性问题,最终在蓬莱市示范节本提质增效的葡萄标准化生产和精深加工等葡萄酒全产业链技术。



中国食品工业协会文件

中国食协酒技培[2017]01号

关于举办全国酒类勾调品评生产检验高新技术及实用新技术培训班的通知

各省、区、市食品协会、全国酒类企业:

酒类品评、勾调、生产、检验、食品安全是酒类企业勾调人员、酿酒人员、质检人员、生产质量管理人员乃至库管人员和营销人员的一项基本技能。对稳定与提高企业产品质量,开发新产品具有重要现实意义。新形势下对酒类技术人员的要求也越来越高,特别是负责酒类技术和质量的人员,有更重要的特殊意义。为了规范和提高酒类专业技能水平,提高技术人员的综合素质,应广大酒类企业的迫切要求,中国食品工业协会 酒类食品高新技术培训中心特决定举办全国酒类管理和技术人员培训班。本次培训经考试合格者,颁发专业技术培训合格证书;成绩优异者,颁发专业技术高级(勾调师、品评师、检验师、酿造师)证书,全国通用,网上可查证。特别提示:由于时间关系,每年都定在5月20日集中只举办一期培训班,今后需培训的学员,可直接在中国酒类技术网站查阅详情即可。由于名额有限,报名人数较多,希望酒类企业安排好时间提前报名,届时准时参加。现将有关事宜通知如下:

一、培训内容:

- 1、新型白酒的最新勾调实用新技术;2、各香型白酒的最新勾调技术、品评技术;3、各香型白酒的最新生产实用技术及工艺特点;4、营养、保健酒的最新研制与开发技术;5、学习如何解决营养、保健酒后期沉淀疑难问题;6、各种酒类的最新检验技术;7、学习白酒高级品评师、勾调师考核训练方法;8、学习如何做好酒类产品质量监管工作;9、学习如何解决和控制酒后上头、口干、头痛的主要原因和解决办法。

二、培训时间及地点:

- 1、培训时间:2017年5月20日至5月29日(共10天)
- 2、报到时间:2017年5月19日(全天报到)

- 3、报到地点:中国食品工业协会酒类食品高新技术培训中心(四川省广元市上西金轮路南段219号,广元火车站右侧500米,广元酒研所大楼)

三、授课人员及方式

由中国食品工业协会组成的酒类专家组成员及国内的著名酒类专家、教授授课并担

任现场指导,主要采用理论与实践相结合的方式授课,重点解决酒类企业在生产中所出现的疑难问题,传授各企业最适用的酒类勾调、品评、生产、检验高新技术及实用技术,以实践为主,突出可操作性。

四、学习费用

培训班收学费、实验费、资料费、勾兑调味酒、培训合格证书、合影费及其它费用等共3000元/人。食宿统一安排,费用自理。(食宿费用每人每天150元,三餐、双人间)

五、报名方式

从即日起至2017年5月19日止,传真、电话报名均可。学杂费、食宿费在报名时汇出,也可在报到时一并交清。

六、其他事项

为了使各酒类企业在本次培训班上能够真正学到实用高新技术并解决本企业生产勾调中的各种疑难问题,请参加培训的人员,携带本厂具有代表性的酒样或在本地畅销的酒样(尽量保证每样2公斤左右),以便专家现场尝评、勾兑,决定配方,回厂后即可应用。并带上本人身份证复印件1份、1寸工作彩照8张,以备办证使用。如因本人时间紧未能赶上

参加每年5月20日的培训学员,可根据本人的时间安排,除每年培训班培训内容外,本单位另外还有许多高新技术,可随到随培训,详情电话咨询。

七、联系方式

单位:中国食品工业协会酒类食品高新技术培训中心 地址:四川省广元市上西金轮路南段219号(广元酒研所大楼) 联系电话:(0839)3602639 3602599

2017年“全国酒类勾调品评生产检验高新技术及生产实用新技术培训班”报名回执表(可复印或扩大打印)

Table with columns: 姓名 (Name), 性别 (Gender), 年龄 (Age), 文化程度 (Education Level), 单位名称 (Unit Name), 通讯地址 (Communication Address), 电话 (Phone), E-mail, 职务 (Position), 邮编 (Postal Code), 传真 (Fax), QQ. Includes a note: 注:填写回执表务请字迹工整,按上述联系方式的地址寄、传至李主任收

3602699 3600888 专家手机:王主任 18908120997 13808120997 王经理 13508067551 联系人:李主任 (0839)3602639 13881225398 传真:(0839)3602499 3606766 邮编:628000 邮箱:jiyuansuo@sohu.com 网址:http://www.jiuyansuo.com 二〇一七年一月十二日