秦皇岛市碣石葡萄酒产业科技研发中心成立

■ 刘保建

近日,经过紧张筹备,秦皇岛市碣石葡萄酒产业科技研发中心在昌黎产区正式成立。这标志着秦皇岛市在葡萄与葡萄酒产业产学研合作方面又迈出重要一步。

品种、辅料、工艺、安全等新技术应用,是支持葡萄与葡萄酒未来发展的重要工作。秦皇岛昌黎产区是全球葡萄酒的重要产区,有着独特的风土条件和完备的产品研发制造和红酒文化优势。秦皇岛市着眼未来,在昌黎产区建立葡萄酒产业科技研发中心,有利于整合区域内科研院所的软硬件资源,吸纳国内最优秀的科技人才,促进相关业务的快速开展,为产区的核心竞争力提升提供技术支持。

我国是葡萄酒的生产和消费大国,由于酿酒葡萄的栽培与加工理论薄弱、产业发展问题突出,在理论研究、技术创新、产品质量及安全控制和产业化等方面都急待突破,构建从原料到餐桌的全产业链生产及安全控制技术体系。未来中心将主要以下五个方面开展工作:

1、建立葡萄品种种质资源库;筛选适宜北方冷凉产区的品种;培育适宜在北方冷凉地区自然越冬的抗病品种;构建绿色无公害葡萄栽培技术标准。

2、建立酿造菌种库,创新葡萄酒酿造工艺技术,实现葡萄酒生产过程的自动化和智能化,提高产品品质,形成我国葡萄酒的地域特色。

3、建立葡萄酒质量安全检测技术体系,重点突破农药残留、环境污染物及致病菌鉴别等技术难点,建立一整套简便快捷准确的安全保证检测技术。

4、系统开展葡萄酒副产物综合利用技术研究,形成以葡萄副产物为原料系列功能食品和特医食品,为我国大健康产业服务。

5、以互联网和大数据为依托,创新建立新型葡萄酒市场销售体系。

同时,该研发中心选址秦皇岛昌黎县干红小镇,与各大葡萄酒企业毗邻,利于公司融入外部创新、开放、包容的文化环境,为企业注入创新活力和发展动力提供便利条件。

秦皇岛市碣石葡萄酒产业科技研发中心还将发挥葡萄酒外延带动作用,积极发展互联网、物联网的销售渠道和销售方式,与其它行业发展互联互通。借助融入各方面力量,为国家葡萄与葡萄酒事业发展贡献力量。

伊力特酒三厂青年开展徒步活动 传承"五四"精神

日前,新疆伊力特公司酒三厂青年委组织青年员工20多人,以徒步旅行的方式,组织青年开展户外徒步活动,她们拉上"点燃青春火炬,奔向美好生活"和"父恩比山高、母爱比海深"标语,集结在一起,以实际行动迎接"母亲节、父亲节"的到来。

为丰富员工的业余文化生活,陶冶员工情操,伊力特公司酒三厂青年委组织的此次徒步户外活动,旨在为青年创造良好的活动平台,以增进青年之间的相互了解,加深友谊。

在整个徒步活动中,青年们往返20公里,不畏辛苦,在活动中,青年职工们个个精神抖擞,脸上洋溢着欢乐的笑容。他们边走边谈,兴致盎然,一路欢声笑语,团结融洽的氛围与沿途风景相互印染,让大家充分感受到活动所传递的团结向上的正能量。

在达到目的地后,她们稍做调整,大家分成四个小组,开始游戏活动。在主持人手拿成语,让一个人以笔画的形式给队员传递信息,以答对主持人手中成语最多的小组获胜,大家尽情地表演,活动热闹而不乏味,大家开动脑筋,让各自小组成绩相提并论,在欢快的活动中,让所有参加徒步活动的青年忘却了疲乏。

经过一天的户外活动,即锻炼青年们的身体,也历练了青年员工的心情,大家在一起,也是心情的释放,真正使青年员工感受到了此次徒步户外运动的快乐。

通过此次活动,新疆伊力特酒三厂的青年职工们既锻炼了体魄、放松了身心,又增进了友谊、增强了团队精神,更激发了青年职工勇于担当的工作热情和奋发向上的激情,他们纷纷表示,将会继续传承弘扬"五四"精神,以更好的精神面貌和身体状态为企业的发展贡献青春力量。(吕增强)

独家协办

中国食品工业协会
酒类食品高新技术培训中心

四川省川技王
酒类研究设计院

四川省广元市
酒类技术研究所

电话 (0839)3600888
(0839)3602639

七十载宝丰酒"芳华"重现

——宝丰酒业荣耀70周年双品战略发布会记

日前,河南酒类行业迎来了一场千人盛宴,以"与时代共振,与行业同行"、"振兴豫酒,宝丰先行"为主题的——宝丰酒业荣耀70周年双品战略发布会在郑州裕达大酒店隆重举行。

忆往昔:集万千宠爱于一身 宝丰酒业载誉中国酒史

宝丰酒业的历史可追溯到4100多年前,据史料记载,中国酒类酿造史上鼻祖级代表仪狄始做酒道、传承下来的酿酒技艺在宝丰酒业得到发扬和传承,随后在唐宋时期得到兴盛和发扬。

近代以来,宝丰酒业屡获褒奖,可用"大满贯"来形容宝丰殊荣:

——1915年,宝丰酒业荣获巴拿马甲等大奖:作为中国清香酒酿造技艺的坚守着,宝丰酒同清香老大汾酒同获此殊荣。

——1948年,宝丰酒业前身地方国营宝丰县裕昌源酒厂始建,是河南省建厂最早的酒企。

——1989年宝丰酒业被评为中国十七大名酒。让我们再次回忆下最后一次全国名酒评选入围的企业,分别是:茅台酒、汾酒、五粮液、洋河大曲、剑南春、古井贡酒、董酒、西凤酒、泸州老窖特曲、全兴大曲酒、双沟大曲、特制黄鹤楼酒、郎酒、武陵酒、宝丰酒、宋河粮液、沱牌曲酒。其中清香代表有汾酒、特制黄鹤楼酒以及宝丰酒。

——随后宝丰先后获得:纯粮固态发酵认证、国家级非物质文化遗产、中国驰名商标、国家原产地标志保护认证、以及中华老字号等。

正如北京君度卓越咨询管理公司董事长林枫先生所言:中国白酒的独特之处,也是其独特之美,就在于中国白酒是一种情怀的东西,传承着一定的历史,代表着一定的文化。如果说产品可以推陈出新,营销可以与时俱进,但是一个酒企的文化和历史积淀是需要时间累积的,是不能临时再造的。所以宝丰有着厚积薄发的历史基因,而宝丰之美也源于历史。

宝丰新战略让我们感受到了一个全新宝丰的诞生,这是一家代表着着中国蒸馏酒的悠久历史的企业,或许映射着中国白酒国际化的美好未来。振兴豫酒,宝丰先行,使命和机遇交汇的时刻,走过70年的宝丰酒立足清香看未来,立足河南看世界,双品战略已经开启。

立今朝:争做中国两大清香名酒之一 宝丰"双品"战略顺势而行

2018年是宝丰酒业建厂70周年的历史转折之年,是行业再次复苏信号发出的第一年,是河南省委省政府、河南省酒业协会同步喊出"振兴豫酒战略"的开局之年,这或许是一种巧合,更是一种信号,也是一种机遇。

企业之于人,有些痛会让人退却,但是有些痛会让人蜕变;有些痛会让企业失去方向,迷失在改革的路上,而有些痛会让企业更加清晰,更加明确方向,更加感知责任之重大。如果说2012年后持续至今的中国白酒行业阵痛导致宝丰也痛在其中,那么此次发布会上,宝丰酒业董事长王若飞先生为与会代表详细解读了宝丰酒业的双品战略,不到30分钟的分享,我们听到了一位年轻的酒企老总发自内心的声音,感受到了一位名副其实的酒二代在退去繁华之后更加的淡定、谦逊和从容。今天的宝丰酒业可以用两个词来形容:清晰、活力。一个战略清晰的宝丰,一个活力再现的宝丰似乎让我们看到了未来的荣耀再现。

何为双品战略?双品战略简言之就是"品牌战略"和"产品战略"。

品牌战略——此次活动宝丰酒业明确提出以争做"中国两大清香名酒之一"为品牌战略,坚守清香品质,立足清香市场,以振兴豫酒、做大清香为战略使命。通过社会、商业、消费者三大维度进行"三位一体"品牌打造,做好宝丰品牌、产品、品质的对外沟通和信息输出。围绕宝丰历史,围绕清香本质,做足年轻化、时尚化、国际化、健康化相关表达。据悉目前宝丰已经启动了打造"非遗文化"宝丰县、以"了不起的河南"为主题全国汽车拉力赛,以"了不起的宝丰"为主题的文化鹰城等品牌提升活动,并将于今年九月份正式召开宝丰酒业建厂70周年——宝丰酒仪狄文化封藏大典。

产品战略——近两年宝丰酒业通过对产品瘦身,聚焦核心,战略单品市场得到有力提升。此次活动期间宝丰酒业战略新品"芳华"系列正式亮相,同高端国色清香系列、低端宝丰大曲系列产品形成互补。芳华系列目前定位50到120元,作为激发全省市场的核心产品正式上市。

看未来:专家论道清香 宝丰放眼世间

宝丰酒业荣耀70周年双品战略发布会得到了河南省委相关领导、宝丰县委相关领导、中国酒业协会、中国酒类流通协会的高度关怀。著名白酒行业专家高景炎、江南大学教授范文来、行业专家钟杰、酒仙网郝鸿峰、汾酒总工杜小威、衡水老白干总工张煜行以及北京君度卓越咨询公司董事长林枫等行业领导亲临现场,论道清香,论证宝丰。部分精彩观点汇总如下:

高景炎:清香品类在最近几年的发展中,没有像浓香型品类那样在诸多企业助推下,解放思想,依靠科技,讲出了很多故事;也没有像酱香茅台这样的行业领袖级标杆企业进行拉动,但是这不影响清香酒的行业地位。我们仍然看到了以汾酒、宝丰、老白干等为代表的企业的坚守,清香酿造技术作为中国酿酒历史起源最早的酿造技艺,其消费基础犹存,而且中国白酒未来不是香型之争,也不是地域之争,而是相互学习、相互借鉴,创新发展,品类共建,共同做大。

范文来:从多个角度考量,清新白酒代表着中国蒸馏酒的历史,还将代表中国白酒更快的同国际接轨。具体而言:清香白酒酿造技艺同中国古老的黄酒非常接近,可证明其历史最为悠久;经过酒体指标测试风味物质成分相对较少,代表其安全性强。清香酿造技术同世界蒸馏酒技术最为接近,其国际接轨度较高。

杜小威:清香型白酒从70年代的70%的消费占比逐渐萎缩,有很多原因,但是这并不影响清香型白酒的产品自信,目前浓香类、酱香类逐渐向淡雅、绵柔,柔和等角度靠近,而清香白酒的这种品格与生俱来,我们必须产品自信。其次,清香型白酒酿造技术作为中国历史起源最早的技术,也最接近世界蒸馏酒的中国技艺,基于此,清香类白酒必须文化自信,同时要将国际化转化为营销力。最后,清香型白酒在预调领域、年轻化消费领域有很多创新力,我们应该跳出清香看清香,让标准为品类护航,最终让清香四溢。

钟杰:清香品类可继续细分为大曲清香、麸曲清香、小曲清香,基于这一点,清香品来是贯通南北的,应该说其群众基础是非常牢固的。中国白酒的香型分类折射了中国酿酒哲学,即从米香、到清香、酱香再到窖香、各种过度香再到浓香,随着香味成分的增加和丰富度的提升,体现了我们对风味的追求。而清香型白酒之所以最接近世界蒸馏酒口感,是因为她本身带有浓郁的果香。而之所以不同香型目前的发展参差不齐,是因为表达出现了差距,比如浓香已经进入第二甚至第三梯度的口味细分,已经进行了更加细分的表达,而清香还是一个大清香。所以清香还加强自我细分,做好质量、品质、风味、文化等各种表达。

郝鸿峰:好的产品要有好的营销,酒仙网将持续打造属于中国酒类行业的新零售体系,目前中国名酒城发展迅速,酒仙网未来不只是渠道打造,将同品牌打造紧密联系在一起,让线上爆品成为品牌输出的载体。酒仙网将通过精准用户服务、精准产品推荐、大数据服务以及互联网技术协助酒类行业管理水平以及服务水平的提升。(宝宣)

河北佰旺酒业与黑格咨询达成深度战略合作

2018年5月5日,河北佰旺酒业与黑格咨询达成深度战略合作,项目正式签约启动。河北佰旺酒业董事长卢丽芳女士,执行经理卢增超及管理团队,黑格咨询副总经理徐涛及项目团队共同出席会议。

河北佰旺酒业有限公司座落于中国河北省省会石家庄千年古县——行唐县,其主要以生产"枣酒"、"苦瓜酒""浓香白酒"为主营业务。行唐枣酒始酿何时,已无实考。据史料记载:春秋时期晋国大夫郄谷(清《行唐县志》载:"谷说礼乐而敦诗书,知御兵之道,文令使谷中军"。)因父亲芮被害而株连,谪为庶人,隐居承泽(今城寨乡)故里,躬耕甘泉河畔,拥有四千多年的酿酒工艺和历史悠久的白酒文化。

河北佰旺酒业营销咨询项目启动会在佰旺酒业办公室顺利召开,黑格咨询河北佰旺项目团队正式被河北佰旺酒业聘请为全案深度营销战略咨询合作伙伴,并签订年度营销落地深度战略合作协议。合作期间,黑格咨询项目团队将以营销实战落地的方式为河北佰旺酒业提供从品牌战略、产品研发(设计)、渠道策略、组织配称等进行全方位、系统性、营销战略规划,落地性的营销策划落地服务。黑格咨询作为领衔行业三甲的咨询机构,深度服务酒类食品、品牌农业、连锁系统三大业务板块相关行业多年,服务企业百余家;黑格团队咨询建议和咨询观点以注重实战实效著称;作为行业三甲咨询公司在业内享有极高赞誉。黑格咨询是专注于酒类食品、品牌农业、连锁系统咨询策划的外脑。黑格咨询研究发现中国80%以上的企业都是成长型企业,商业环境的复杂性,多样性,注定了单纯的创意、广告和设计解决不了根本问题。所以,黑格咨询提供的是更系统、更全面的全案、全程、贴身、落地、实战式营销策划服务。

会上卢丽芳董事长介绍:河北佰旺酒业公司以高科技为支撑,以科技创新为动力,坚持走内涵式发展道路,实现了生产经营的高速发展。公司是河北优势企业之一,经济效益名列河北行唐健康"枣酒"、"苦瓜酒"首位,河北佰旺酒业全资公司"河北佰旺酒业有限公司"作为公司战略发展重要板块正在高速发展;在发展的过程中十分有必要引进第三方智业机构的策略支持。

同时卢董事长还表示,企业传承着纯粮固态发酵工艺手法,沿用着4000多年拥有着不可复制的天然生态环境,成为了行唐"枣酒""苦瓜酒"及浓香型白酒企业的匠心品牌;本次河北佰旺酒业与黑格咨询的全面合作,是期望与黑格咨询进行深度全面的战略合作;黑格咨询作为产业深度咨询领导品牌,对酒类产业拥有深度服务经验。黑格咨询提供"品牌+战略+渠道"三核驱动咨询服务;徐氏三兄弟被业界誉为咨询界兄弟连;黑格咨询也因近年来系统多元深度服务能力被誉为"中国麦肯锡"。河北佰旺酒业与黑格咨询的深度合作,期望以黑格咨询多年中国酒水市场的实战经验及整体资源为依托,帮助河北佰旺酒业品牌实现"行唐第二张名片"战略总目标。

河北佰旺酒业销售经理卢增超表示,河北佰旺酒业拥有五大优势:

一是白酒专家推荐:糖酒协会领导等白酒行业专家高度肯定推荐。

二是枣、苦瓜绿色产品。

三是传承古法酿造:纯粮固态发酵法,生态绿色产品。

四是酿酒核心区域:地处千年古县——行唐。

五是沙河优质水源:含离子态矿物质与微量元素。这些优势都将成为河北佰旺酒业高速成长的基石,也希望本次与黑格咨询深度合作能够进一步深度挖掘优势资源,打造特优美的河北佰旺。

黑格咨询副总经理徐涛在项目启动仪式上就河北佰旺酒业发展战略破局做了主题演讲。同时还总结提出了河北佰旺酒业在过去多年的发展中沉淀了三个明显的品牌战略机遇型优势:

一是河北佰旺酒业生在一个健康枣酒产区中,健康酒产区(产区中的行唐产区)这个是历史遗留下的优势;

二是河北佰旺酒业的"内泉"品牌作为一个"天然的健康品牌"浑然天成;以至于根本不需要讲故事"其健康文化"就很深入人心;

三是在枣酒大产区内拥有"千年古县背书";这些战略优势既天然又明显。

徐涛明确提出河北佰旺酒业破局的五大路径:

一是本地人喝本地酒的战略破局;主要针对行唐本地人饮用本地品牌的培育发展;实现本土市场破局形成根据地市场样板。

二是河北佰旺酒业根据地市场化网络布局与破局;主要针对行唐市场的区域样板市场选择指定及打造的标准化来实现;最终帮助河北佰旺实现从县级名酒向区域知名品牌的转型。

三是省市县不同区域市场的分级模式化操作破局;帮助河北佰旺酒业完成不同层级是市场的分级操作模式规划与管控执行;最终打造省市县分级样板市场。

四是健康产区内小品牌借势发展与破局;将产区优势发挥到极致;将河北佰旺品牌特性做好深度规划。

五是产业升级生态融合破局发展;明确提出河北佰旺酒业生态型酒企发展路径;并提出依托产区优势及品牌特色文化深度打造"河北佰旺酒业生态融合体验营销新模式";打通产区、产业、品牌等核心资源。基于河北佰旺酒业产业布局实施生态酿酒,生态营销、生态品牌化战略建设。黑格咨询将围绕河北佰旺酒业产业生态资源重点实施服务型营销模式规划;基于消费者体验的企业价值构建;围绕酒业发展构建企业产业战略生态圈,形成生产酿造基地,支撑河北佰旺酒业产业生态化商业模式构建和战略模式落地实施来打造"河北佰旺酒业产业生态战略"落地。(河宣)