

牛栏山:打造中国二锅头第一品牌

近日,牛栏山酒厂与中国科学院微生物研究所签署合作协议。此前,双方已经在筹建院士工作站等合作上达成共识,根据协议内容,院士工作站将为牛栏山酒厂在优化生产酿造工艺、解决企业实际生产需求等方面提供理论依据,并立足大健康方向,为牛栏山开发健康白酒提供理论依据。同时,院士工作站还将对“牛栏山白酒菌种库中风味产生菌确认”、“风味产生菌种构成与基酒风味轮对应关系”等项目进行科研探究,积极开展科技成果的使用转化,强化牛栏山产品竞争能力。

顺鑫集团党委委员、公司副经理、牛栏山酒业事业部党委书记宋克伟与中国科学院院士、真菌学家庄文颖分别代表双方签署合作协议,顺鑫集团党委委员、经理李颖林,中国科学院微生物研究所党委书记李俊雄及相关领导现场见证了签约仪式。

中国科学院 (Chinese Academy of Sciences)成立于1949年11月,为中国自然科学最高学术机构、科学技术最高咨询机构、自然科学与高技术综合研究发展中心。此次与牛栏山酒厂签约的中国科学院微生物研究所,其在国内微生物学术研究领域处于引领地位,庄文颖院士是该领域的学术带头人。

牛栏山与中科院八年不了情

据记者了解,牛栏山酒厂与中国科学院微生物研究所已合作多年,双方在科研项目探究、人才输送与培养等方面建立了良好的合作基础。2012年“牛栏山一号”大曲随神舟九号飞船遨游太空并顺利归来,牛栏山酒厂就与中国科学院达成合作意向,就搭载神九的“牛栏山一号”大曲中的微生物种群及其酶活进行跟踪研究,以酿造更高品质的二锅头酒。

中科院微生物研究所党委书记李俊雄在签约仪式上,对牛栏山的产品研发和国际化推广表示了期待,顺鑫集团领导李颖林则表示,生物酿造产业是顺鑫集团最为核心、同时也是发展较为成熟的产业之一,一直以来顺鑫都非常重视科技创新的价值,强调要



●李俊雄 中国科学院微生物研究所党委书记



●李颖林 顺鑫控股党委副书记、经理



●宋克伟 顺鑫牛栏山酒业事业部党委书记、牛栏山酒厂厂长



向“智能”要效益,“这次与中科院合作将为牛栏山酒厂继续占领行业高地提供源源不断的动力”。

据宋克伟介绍,作为白酒行业的排头兵,长期以来牛栏山一直将科技作为市场和品牌的支撑点,先后与中科院微生物研究所开展了一系列科研合作,完成了“牛栏山清香型大茬酒酯发酵过程中微生物种群演替规律研究”等项目,为消费者提供个性、优质的牛栏山系列产品奠定了科研基础。

二锅头的科技之旅

在牛栏山的企业发展方针中,一直把“科技”放到核心位置。

多年来,除了和中科院合作外,牛栏山还与江南大学进行项目合作,成功建立CNAS检测分析实验室、微生物实验室、博士后工作站、特色菌种库等科研平台,并相继完成了“中国白酒169计划项目”、“二锅头白酒中有机酸和多元醇的分析检测”、“牛栏山清香型大茬酒酯发酵过程中微生物种群

演替规律研究”等科研项目,为牛栏山酒厂产品工艺改进、品质控制等提供了扎实的基础。

科研成果最后必然要体现在产品上,对于产品研发,一直以来,牛栏山有四个递进的原则:

- (1)要坚守良心品质;
- (2)保持风格特征的稳定性;
- (3)定位大众,关注年轻消费群;
- (4)满足健康饮酒的消费趋势。

第一点其实是每个企业都需要坚守的承诺,就是你的产品必须保证品质,要符合国家的各种标准和安全规定;第二点就是产品风格的稳定性,也可以理解为质量的稳定性。第三、第四点其实代表了牛栏山对未来白酒发展趋势的基本看法,即未来白酒竞争热点将围绕着大众化的、健康的产品,而年轻人则是中国白酒的未来。和中科院合作研究的“牛栏山一号”大曲项目,就筛选出有益于人体健康的微生物菌群,这些菌群已经有部分被用在牛栏山系列产品的酿造中。

一直以来,“打造中国二锅头第一品牌,引领中国二锅头产业发展”都是牛栏山酒厂的战略目标,无论牛栏山处于哪个发展阶段,这个目标始终未曾动摇过。在整个“四·五”期间,牛栏山的科技创新也都是围绕这个目标。

(企宣)

温和酒业聚焦“俱乐部”营销新模式

对于中国白酒市场来说,随着消费者理念的转变,从众式的消费正在退潮,中国消费者越来越青睐拥有更加鲜明识别特征的优质产品。

5月17日,温和酒业在临沂圣景生态庄园召开了一场别具一格的经销商洽谈会,获得温州商会的赞誉,并积极加盟温和酒业俱乐部,合力发展,为山东酒企生耕细作渠道,贴近消费者,满足新消费市场,满足消费者多元化、场景化、体验化需求的个性消费趋势,实现了“新旧动能转换”思路的大跨越。

温和酒业集团副总经理赵锐详细解读了温和酒业俱乐部平台建设的意义。以“服务、交流、合作、共享”为宗旨的俱乐部中心思想,注重场景营销、互动式体验、传播性供应链和价值化合作模式,开创了温和酒业的营销新模式,对温和酒业乃至中国酒业的营销转型具有里程碑意义。

精准卡位,目标对位,实现经营业户的高利润、高价值和超高性价比;



局,清晰描述了温和酒业的市场布局;

对位铺市,增强渠道动力,减轻渠道压力,实现精准客户的聚焦;用品鉴会的形式改变会议形式,采用高价值促销品增进消费者关注度,加强活动性,充分沟通消费者体验产品,形成四位一体的营销新模式。

赵锐指出,2018年,临沂市计划签约“专

营户”160家,义堂、兰山、罗庄、南坊和河东,比例分布,不加入“温和酒业俱乐部”的不得经营销售,增强了“专营店”经营信心,杜绝了窜货和利润低的发生。

温和酒业俱乐部为加盟俱乐部的所有成员提供“聚焦服务”和“增值服务”。精选最具性价比的产品,进行单品突破,集中优势资源,以最快速度、最强势市场动作,实现单

品铺货与动销的合理比例,让“专营店”拥有优势品牌产品和产品群,形成良好的产销联盟。

温和酒业集团总经理肖竹青对“温和酒业俱乐部”的成立给予高度评价。

肖竹青认为,“好酒也怕巷子深”,对于温和酒业来说,与专营店一起,合作共赢,坚持走实体渠道,从源头生产到销售营销等一些列模式,都将对签约俱乐部成员开放,让签约成员能够给消费者提供更丰富的消费体验和更贴心的服务。

从众式消费正在消退,全新的“个体消费市场”兴起在即。温和始终把目光投向最终消费者,俱乐部是建立完备与消费者沟通能力 and 以消费者为最终导向的动销新模式。产业链的终点不应该在任何一个分销商的库房或柜台,而应该在消费者的餐桌上。

俱乐部的部分“幸运成员”获得了温和酒业集团总经理肖竹青亲笔签名的“温河大王”酒,点燃了会议现场的气氛。

(温宣)

2018年中国酒业协会国家级葡萄酒评酒委员年会召开

■ 刘保健

日前,由中国酒业协会葡萄酒分会、宁夏葡萄产业发展局主办,宁夏国际葡萄酒交易博览中心承办,Sitevintech、上海鼎唐国际贸易有限公司、安琪酵母股份有限公司、上海沃迪智能装备股份有限公司和烟台佳怡橡木制品有限公司协办的2018年中国酒业协会国家级葡萄酒评酒委员年会在宁夏银川开幕。

中国葡萄酒技术委员会部分委员、2015届国家级葡萄酒评酒委员,相关科研院所、产区主管部门代表和葡萄酒上下游相关产业代表近200人出席本次年会。

中国酒业协会常务副理事长王琦在会上做了2017年中国葡萄酒产业发展报告,对目前国内葡萄酒行业的现状进行了剖析,并指出在未来一段时间内协会与行业共同努力的方向和目标:

(一)全行业要树立为美好生活奉献美酒的使命感;

(二)建议国家出台葡萄酒产业发展指导意见,做好顶层设计;

(三)成立中国葡萄酒战略委员会,从战略宏观层面引导葡萄酒产业健康发展,指导行业全产业链的协调发展和一、二、三产业

的融合,建设中国葡萄酒文化体系;

(四)为行业良性发展,共同创建种植、生产和销售共同体;

(五)树立葡萄酒产业新的发展观,要将产业发展放在建设美丽乡村、健康中国、精准扶贫和实现共同富裕等国家发展战略高度的时代背景下;

(六)共同打击假冒伪劣以及套牌酒,净化市场,维护行业良性发展;

(七)制定中国葡萄酒课程,建立中国葡萄酒评价标准,构建中国葡萄酒文化。

宁夏葡萄产业发展局副局长徐军代表宁夏产区政府欢迎参会的各位代表,并做了

宁夏产区葡萄酒产业发展报告。

围绕产区风格和特点挖掘及产区表达的年会主题,中国葡萄酒技术委员会主任、国家葡萄产业体系首席科学家段长青作了《葡萄酒香气风格的挖掘与固化—葡萄酒关键呈香物质及其来源》报告,中国葡萄酒技术委员会副主任李华作了《葡萄酒感官特征风味物质项目研究进展》,葡萄酒品牌专家郭明浩作了《世界知名产区品牌塑造和企业品牌塑造》报告。

年会期间,与会代表将对我国主要葡萄酒产区的140款酒进行评鉴和评价,并对主要产区的风格和特点做出挖掘。

实现线上线下融合

找链酒科技

链酒

股票代码:838713.00

区域代理商招募中

联系人:邢先生

联系电话:13241123699

企业电话:400-6368-919

邮箱:nayaleng@lianjiutech.com

北京市中关村科技园科创大街1号



佳池股份
GARTCHEE
中国白兰地文化推动者

股份代码:880051

www.gartchee.com



免费400服务热线

400-090-8939

中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定:在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。

凡有意承担设立“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808

酒业周报

泸州老窖 2014 年的国窖 1573 价格定为 1499 元

6月19日上午,记者获悉一份泸州老窖国窖酒类销售股份公司《关于执行52度国窖1573经典装2014-2017年瓶贮产品零售价的告知》,根据通知,2014年到2017年的国窖1573瓶贮产品设施按年份定价策略;其中,2014年的国窖1573价格为1499元,与茅台规定的零售价齐平。

香港与法国波尔多 签订备忘录 加强两地葡萄酒推广

正在欧洲访问的中国香港特区行政长官林郑月娥16日前往法国波尔多,见证香港特区旅游发展局与波尔多旅游及会议办公室签署谅解备忘录。

16日林郑月娥抵法后,首先参观了逾600年历史的拉图酒庄,了解其酿酒过程,并参观葡萄酒文化设施。随后,林郑月娥和波尔多副市长Stephan Delaux共同见证香港旅发局与波尔多旅游及会议办公室签署谅解备忘录,加强双方在美国佳肴旅游推广的合作。

林郑月娥表示,香港是波尔多的主要葡萄酒市场,法国更是香港最大的葡萄酒贸易伙伴,期望两地继续保持紧密关系,并鼓励法国和波尔多的葡萄酒商积极参与香港国际美酒展、香港美酒佳肴巡礼等活动。

天猫 618: 飞天茅台 12 秒售罄 5000 万罐啤酒引爆世界杯

6月18日,天猫618理想生活狂欢季迎来新一轮高峰。据天猫发布的相关数据显示,由于今年的“618购物节”与世界杯、端午节重合,带动了酒类消费的进一步增长。

啤酒方面,在天猫618期间,共卖出超过5000万罐啤酒,其中,德国啤酒销售超过700万罐,墨西哥啤酒科罗娜卖出超100万罐,冲上618当天啤酒榜第一,百威啤酒粉丝数也超过了3年总和。

此外,世界杯合作款相关啤酒增速明显,比如百威、青岛、喜力都受到球迷的关注,参赛球队所在国家啤酒,在天猫的搜索量翻倍增长,比如墨西哥科罗娜、德国黑啤等等。同时,高品质国货啤酒,也受到消费者的喜爱,比如哈尔滨白啤、青岛经典、青岛黑啤等。

6月18日当天,茅台官方旗舰店的53度飞天茅台仅用时12秒便宣布售罄;而由锐澳和六神露水跨界打造的鸡尾酒产品,仅耗时17秒便完成了5000套的销售。

江苏最严“禁酒令”出台 公务接待和商务接待 一律禁止饮酒和含酒精饮料

近日,江苏省委办公厅、省政府办公厅印发《关于公务接待和商务接待禁止饮酒相关事项的通知》,进一步明确和细化有关禁止饮酒规定,堪称最严“禁酒令”。《通知》指出,除外事接待按有关规定执行外,全省公务接待和商务接待一律禁止饮酒和含酒精饮料;全省党政机关和事业单位严格禁止使用公款购买各种酒类饮品。

此外,“禁酒令”规定,对顶风违纪使用公款购买酒类饮品的部门和单位,以违反财经纪律论处,并相应扣减公用经费预算。违规使用公款购买酒类饮品的费用,一律由经办人、审批人自行承担。对在公务接待、商务接待中违规饮酒的,由各级纪委、监委按照相关规定严肃查处,并在全省通报。

(综合)