



劲牌荣登 2018 年中国品牌价值榜轻工领域前 50 强

近日,由国家市场监督管理总局指导,中国品牌建设促进会、中国国际贸易促进委员会、中国资产评估协会等单位联合举办的“2018 中国品牌价值评价信息发布”活动中,劲牌有限公司成功入选 2018 年中国品牌价值榜轻工领域前 50 强,排名第十三位。

为迎接第二个“中国品牌日”,国家市场监督管理总局等在上海举办了“2018 中国品牌价值评价信息发布暨第二届中国品牌发展论坛”,会上发布了能源、轻工、纺织服装等领域的前 50 排行榜。据悉,本次参加评价的企业达到 1346 家,活动共发布 718 个品牌的品牌价值。其中,在酒水行业,符合评价条件的参评企业共 34 家。

品牌是企业的财富,凝聚了企业的技术、创新、品质、文化、荣誉等丰富内涵。近年来,鼓励加强品牌培育,提供优质供给,提高“中国制造”含金量,推动经济转型升级与高质量发展,已成为社会各界共识。作为保健酒行业领军企业,劲牌以科技、品质和健康为主要抓手,构建品牌建设的主要内涵,以技术创新引领品牌建设和发展,在业内率先运用“中药数字提取技术”,首创“固态法小曲酿酒新工艺”,大力推进机械化、自动化、智能化、信息化建设,以现代科技提升传统产业,加快转型升级步伐,不断提升产品质量,改善产品品质,以满足人民日益增长的美好生活需求。公司先后获得中国最具价值 500 强企业、中国轻工业百强、国家科技进步二等奖、中国白酒 158 计划示范企业等荣誉称号,同时“保健酒智能制造项目”入围 2016 年国家智能制造试点示范项目名单。(沈莉)

第三届大连国际葡萄酒博览会将于 7 月 6 日举行

日前,第三届大连国际葡萄酒博览会新闻发布会在大连东港保利天禧举行。据了解,大连国际葡萄酒博览会是东北地区唯一国际性专业葡萄酒展会,影响力覆盖整个东北及周边地区。大连国际葡萄酒博览会突出葡萄酒特色,促进葡萄酒推广,推动大连乃至东北葡萄酒市场的发展。

据介绍,2018 第三届大连国际葡萄酒博览会将于 7 月 6 日-8 日在大连世界博览广场举行。届时将有法国、澳大利亚、智利、西班牙、意大利、美国等多国葡萄酒参展,消费者可以尽情品鉴采购世界各国美酒。同时,这次博览会也吸引了新疆产区,东北桓仁、集安等多个产区葡萄酒参展。

为了促进大连葡萄酒贸易的发展,推广葡萄酒文化,发布会上,还进行 2018 大连葡萄酒行业评选颁奖仪式。大连市酒业协会葡萄酒分会联合第三届大连国际葡萄酒博览会组委会,大连报业集团聚惠大连、掌上大连 APP 共同举办了这次评选。

这次评选吸引了大连 50 余家葡萄酒企业参加活动,共有 3 万多人次参与投票,评选出了 2018 大连市民最喜爱的十大葡萄酒、2018 大连市民最满意的十大葡萄酒专卖店、2018 大连最受喜爱的十大葡萄酒人。入选商家还在现场展示了他们的酒款,以供品鉴。(李玉友)

“轻资产,微风险,新零售” 全球美酒汇开启全国连锁店新零售生态

■ 李玉友

日前,全球美酒汇全国连锁店新零售项目在全国正式启动上市。

全球美酒汇是以中国进口葡萄酒联盟为资源依托以及品牌背书,由万国酒联(北京)国际酒业股份有限公司运作的全国葡萄酒专业零售店连锁加盟项目,意欲打造成为“葡萄酒界的 7-11”,现在在全国已经分布了 25 家加盟店。

新兴市场呼唤成熟业态

各种数据表明,多年来,国内葡萄酒市场的销量和消费额年年攀升,增长速度也很快。中国居民收入连续增长,中产阶级崛起,消费信心增强;葡萄酒成一块极具发展潜力的市场,行业利润虽然有所降低,但依然令人垂涎;进口葡萄酒俨然成为了大众市场的新宠儿。

但最近几年,中国葡萄酒行业的做法一直在变。特别是葡萄酒的专业零售店,从 2010 年前后的遍地开花式的酒庄或葡萄酒会所,到 2013 年后的大批关门潮,不能不说运营模式和方法经历了深刻变革。

“近些年,葡萄酒市场可谓是一场游戏一场梦:有人赚钱,有人赚库存;有人开实体店,有人开网店。还有很多人非常努力地在不同酒圈里摸爬滚打坚持地活着。”

无独有偶,倒是一些专业化的葡萄酒专卖零售店,有葡萄酒情怀坚信未来光明市场的企业有不少到如今仍然还活着且活得较好。”一位业内专业人士分析道。

“由于葡萄酒的丰富性和知识性这两大属性,决定了葡萄酒是体验型的非工业化产品,所以必须要有专人服务以及专业服务场所,未来线下实体店一定是葡萄酒销售的主流模式,因为它符合了消费升级的整体市场需求。中国势必会跟西方国家一样,将来一定是葡萄酒专卖店遍地开花,成为国人消费购买葡萄酒的最专业的,也是最主要的场所。但是现如今,很多老的葡萄酒专卖店面临经营模式和产品升级,名烟名酒店也面临转型升级。”全球美酒汇项目负责人说道,那么如何转型升级呢?

新零售模式下的全新生态



新零售模式下全新生态是个啥模样?

第一大亮点是“即使你对葡萄酒所知甚微,资金不多,从业经验不足,只要你想从事葡萄酒行业,你就可以随时启动,参与到一个“轻资产,微风险,新零售”的全新生态的葡萄酒运营项目中。”这位负责人表示。

据了解,全球美酒汇由中国进口葡萄酒联盟精选了 20 个国家的近 400 款精品葡萄酒,加盟商订货只需要一箱起订即可享受到经销代理价,90%的产品为国内独家进口或代理的产品,进货自由,每个季度还有新品上线,满足加盟商选品需求。加盟商需要进货随时线上下单订货,不需要大量库存,而且,店面只需要二三十平米,租金压力也不大,这就是“轻资产”运营。

第二大亮点就是“微风险”全球美酒汇不仅具备品牌优势(行业组织的品牌背书与品质担保);产品优势(来自 20 个国家的 400 多款精品葡萄酒,100%原产地直供,100%原瓶进口);价格优势(都是进口商一

手货源价格,90%以上的品牌都是国内独家代理);销售优势(免费提供新零售模式软件,通过在线分销平台引流);管理优势(线上线下同步管理客户,平台自助服务节省管理成本,解决销售碎片化的问题);培训优势(成立全球美酒汇葡萄酒学院,定期线上线下进行专业化培训);还更有一群葡萄酒行业的大咖在陪你成长,从葡萄酒知识,运营管理,加盟指导方面,让你轻松拥有葡萄酒行业准入的“便捷法门”。

灵活的加盟模式让您合理利用自己的资金,选择经营迷你微店,社区专营店,或者是葡萄酒生活体验馆,三种形式任您选。适合您的就是最好的。以后即使您真的运营不下去,店面可以退掉,店里的小部分库存产品可以通过之前的客户逐步销售完,因为葡萄酒的保质长期,储存得当的话,不会坏掉,加上之前经营时的利润,最后清算应该不至于亏损多少,所以这是个“低风险”的项目。

地方政府力推 豫酒振兴再上议程

■ 杨孟涵

日前,豫酒转型发展推进会在河南省工信委召开,会议听取了省工信委、省商务厅、省食药监局 2018 年以来豫酒振兴工作开展情况汇报,并对下一步工作进行了部署安排。

张弓改制、仰韶重组并购、赊店上市、白酒学院……这些重要事项被确立为豫酒振兴工作的重点。

这是继 2016 年、2017 年由政府主导推出相关振兴计划后,豫酒的又一个重大动作。标志着部分白酒产业强势的省份,官方力量正成为推动变革与发展的主要因素。

川酒、豫酒两个集体的转身

川酒有六朵金花,豫酒同样有六朵金花。河南属于“兵家必争之地”,酒业竞争激烈,本地酒、外来酒纷纷短兵相接,四川则作为产酒大省,将酒业视为支柱之一。

名酒云集、消费力旺盛,这成为四川和河南两地政府力推酒业的重要原因。两个地域,两个产业集团,都面临着转型的压力。

数据显示,2016 年四川全省规模以上白酒企业酿酒 400 多万千升,占全国酿酒产量近 30%,实现主营业务收入 2119 亿元,占全国酒类业务收入近 35%。实现利润 211.6 亿元,同比增长 13.1%,在全国占比达 26.54%。

2016 年河南全省规模以上白酒企业 133 家,实现产量 117.5 万千升,居全国第 2 位,实现销售收入 328.9 亿元、居全国第 5 位,实现利润 27.83 亿元,居全国第 7 位。从以上数据可以看出,河南白酒产量约为四川三分之一,但营业收入一项则差距甚远,仅为四川六分之一多。

比之四川,河南同样有着规模酒企多、名酒产品多的特点,四川有“六朵金花”,河南同样有仰韶、杜康、张弓、宋河、赊店、宝丰“六朵金花”。但经历了这些年的发展,豫酒在产能与营收上,已经远远落后于川酒,这种差距成为豫酒奋起直追的重要原因。

实际上,全面领先于豫酒的川酒,也同样面临着压力——2012 年川酒达到巅峰值后,利税、利润两项指标同比开始下降。

2016 年贵州白酒规模以上白酒企业累计产量 49 万千升,同比增长 10.5%,占全国白酒产量的 3.6%,位居第 11 位;实现主营业务收入 635.8 亿元,同比增长 21.1%,占全



国白酒产业的 10.3%,位居第 3 位;实现利润总额 263.4 亿元,同比增长 11.2%,占全国白酒产业的 33%,位居第 1 位。

可以看出,川酒在规模上领先于贵州,在营收总额上同样领先于贵州,但是在利润上则落后于贵州。

河南省酒业协会会长熊玉亮表示,豫酒存在诸多问题,在占据天时地利的情况下,在本省仅有约 22%的市场占有率,而临近的徽酒、陕酒,以及其他省份的酒企在本地快速扩张。

在这种情况下,“振兴豫酒”不仅被产业界提上日程,更被政府提上议事日程。2017 年 10 月,河南省政府下发了关于印发《河南省酒业转型发展行动计划(2017-2020)》的通知,将从多个层面推动酒业发展,振兴本省市白酒产业。

瞄准 2020 年 风景长宜放眼量

川酒与豫酒,同样都以政府主导推出振兴计划,同样都瞄准了 2020 年。

河南省政府的计划之中,提出酒业转型发展目标是 5-10 年的努力,建设全国重要的优质酒生产基地、中国白酒文化基地。到 2020 年,为优化存量、提质增效阶段,省产白酒在省内市场份额提高 15 个百分点以上,突破 40%;吨酒价占全国平均水平的比重提高 15 个百分点以上,突破 80%;入库税收接近 50 亿元。到 2025 年,为持续提升、做优做精阶段,省产白酒在省内市场份额再提高 20 个百分点以上,超过 60%;吨酒价占全国平均水平的比重再提高 20 个百分点以上,超过全国平均水平;入库税收突破 100 亿元。

2017 年 9 月 19 日召开的全省白酒业转型发展工作会议上,河南提出将加快豫酒结

构调整和转型升级,全面提升豫酒核心竞争力和综合实力,每年安排 5000 万元专项资金支持酒企实施技术改造、智能化改造、绿色化改造。通过 5-10 年的努力,建设全国重要的优质酒生产基地、中国白酒文化基地。

同样是在 2017 年,四川省已发布《关于推进白酒产业供给侧结构性改革加快转型升级的指导意见》(以下简称《意见》),并鼓励川酒积极走出国门。根据这份意见,四川力争 2020 年规模以上白酒产业主营业务收入达到 3500 亿元。全省白酒产量在全国的比重稳定在 30%以上;主营业务收入、利润占全国总量的比重提高到 40%左右。四川到 2020 年力争培育销售收入超千亿元企业 1 户、超 300 亿元企业 1 户、超 200 亿元企业 1 户、超 100 亿元企业 1 户、超 50 亿元企业 2 户、超 10 亿元企业 10 户。

《意见》中提到,四川支持白酒“六朵金花”“抱团”发展,扩大提升品牌影响力,带动二三线品牌企业整体发力,扩大“川酒”品牌美誉度、知名度。具体来看,四川欲将“六朵金花”打造成全国白酒产业强势领先品牌,这包括五粮液、泸州老窖两个全国三强品牌,郎酒、剑南春两个全国十强品牌,花雕舍得、水井坊两个全国十五强品牌。地方政府不止是进行战略规划,还将提供资金支持——《意见》透露,将加大财政资金、统筹用好省级工业发展资金,支持省内白酒生产企业兼并重组,按照企业兼并重组所支付金额的 10%、总额不高于 1000 万元的标准进行奖励。

豫酒动作频频 成为新一轮振兴的领头羊

2017 年出台豫酒振兴战略,2018 年,河南省推进酒业发展的步伐在加快。

第三大亮点是全球美酒汇采用了当下最新的新零售模式,线下实体店与线上平台的完美融合,采用大数据为加盟商线上引流,然后深度紧密整合供应链,这一点不是一个企业能够完成的事情,由于葡萄酒的丰富性,一个企业再强大,也很难靠自己的力量进口 20 个国家的产品,也很难保证 400 款产品都畅销,长期不断货,只有深度紧密整合供应链,才能保证产品品类全,产地全,样式全,档次全,这样才能满足葡萄酒零售业态的全新发展与需求。

全球美酒汇依托中国进口葡萄酒联盟成员单位强大的供应体系,保证让加盟商选到适合当地市场的产品,保证不让加盟商造成库存积压,不好卖的产品绝对不向加盟商推荐或者倒逼加盟商进货。全球美酒汇还依托中国进口葡萄酒联盟的专家顾问以及行业的资源优势,能为加盟商提供一些一个企业很难做到的增值服务项目,比如:市场推广宣传助力、专业大咖经营顾问、专业选酒团队、市场专业服务人员等。此外,所有加盟商年销售额都会积分累积,在全球美酒汇资本运作之时都会转化成股份比例,与全球美酒汇共享发展增值红利。

据介绍,全球美酒汇恰逢世界杯足球赛举办期间上市,前 100 家加盟商将终生免加盟费,凡在世界杯举行期间签订加盟协议的客户,还有好礼相送。

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