

对接市场 打通供需 第四届中国葡萄酒产销论坛在桓仁举行

■ 李玉友

“现在不是缺乏好的国产葡萄酒,而是市场短路、缺少好的供给通道,许多好酒蜗居深山,偏安一隅,走不进真正需要的消费市场。”面对长期以来国产葡萄酒遭遇的瓶颈,日前,一场旨在“打通瓶颈,对接产销”的“2018中国葡萄酒产销论坛”在黄金冰谷辽宁桓仁拉开帷幕。

本次论坛由辽宁省桓仁满族自治县人民政府、中国葡萄酒协会联盟联合主办,桓仁县葡萄酒局承办。西北农林科技大学葡萄酒学院终身名誉院长、中国葡萄酒协会联盟主席李华教授,桓仁满族自治县人民政府县长富晓明在开幕式上分别致辞,桓仁满族自治县副县长王辉女士作桓仁产区冰酒发展报告,宁夏葡萄酒国际联合会副主席李学明做了宁夏葡萄酒产业发展经验报告。来自全国各地的专家学者、葡萄酒协会负责人和经销商100余人出席。

在谈到本次论坛的意义时,中国葡萄酒协会联盟秘书长张建生介绍:2018年(第四届)中国葡萄酒产销论坛的召开,旨在推进中国葡萄酒产销资源对接、措施落地,打通上下游消费渠道,并着力打造桓仁“世界冰酒之都”,提升桓仁冰酒产区知名度、竞争力,进而共同推进中国葡萄酒产业发展。

辽宁桓仁不仅是中国的山参之乡,其独特的资源禀赋和优越的生态环境,也为冰葡萄酒产业发展提供了得天独厚的有利条件。历经10多年的发展,桓仁以葡萄为主的酿酒原料基地现已达到7万亩,以威代尔为主的冰葡萄酒种植地面积已达1.2万亩,冰葡萄酒年产量达1500吨,占世界产量的1/2以上,成为继德国、加拿大、奥地利之外的世界第四个冰葡萄主产区。其冰酒质量已超过加拿大酒商质量联盟和国际葡萄与葡萄酒组织的标准。

据桓仁县葡萄酒发展局局长郑继成介绍,桓仁县自1998年引进生产中国第一瓶冰葡萄酒以来,县委、县政府一直致力于冰葡萄酒产业发展。经过近20年的努力,拥有世界最大的冰葡萄酒种植基地和冰酒生产企业。2006年,桓仁冰酒入选国家地理标志保护产品。近两年桓仁冰酒频频亮相国际国内专业葡萄酒大赛,以三合酒业的蔡龙麟冰酒为代



表的产品,屡获大奖,包括亚洲葡萄酒质量大赛、布鲁塞尔葡萄酒大赛等,获得了国际国内市场的专业认可。

本次产销论坛可谓嘉宾云集,中国葡萄酒协会联盟主席李华教授,中国葡萄酒协会联盟副主席、中国葡萄酒博物馆馆长王华教授,西北农林科技大学葡萄酒学院院长房玉林,宁夏国际葡萄酒联合会副主席李学明,中国酒类流通协会会长助理吴勇,河南省酒业协会会长熊玉亮等出席。

关注市场,聚焦瓶颈是本次论坛的核心议题。为此,本次论坛专设市场实战案例分享和产销对接、供需见面签约环节,帮助产区产品落地市场,找到销家。论坛上,联盟顾问、澳大利亚天鹅酿酒集团董事长李卫,和君咨询高级合伙人、营销实战专家李振江,著名葡萄酒品牌专家郭明浩等会同全国各地的酒协领导人一起从市场、品牌、营销的角度分析研判了当下的国产葡萄酒如何跟消费者对接,发掘当下的国产葡萄酒的战略性商业机会,既有进口葡萄酒在中国市场品牌化发展的分享,也有区域市场半年一个亿的实战内容,还有宁夏贺兰山东麓产区经验交流;更有各地联盟单位就当地市场现状及未来走势分享;可谓有宏观层面的战略交流,更有实操实战的经验分享。

深圳市葡萄酒行业协会秘书长陈铁,成都市葡萄酒协会会长周劲松,香港葡萄酒商会长何耀康分别分享介绍了各自所在城市的葡萄酒消费市场情况和当地市场资源,汇总市场需求,为中国葡萄酒落地市场出谋划策。宁夏银川市葡萄与葡萄酒协会会长、类人首酒庄庄主冯清分享了类人首的市场建设经验,成都市葡萄酒协会常务副会长、成都橡木

桶酒窖董事长陈瑞东分享了葡萄酒企业如何对接销区市场情况。

本次论坛上,还举行了中国葡萄酒协会联盟香港代表处成立仪式、四家协会加入中国葡萄酒协会联盟仪式、中国葡萄酒协会联盟副秘书长聘书颁发仪式、桓仁冰酒产区与中国葡萄酒协会联盟战略合作签字仪式,以及桓仁冰酒产区与成都、深圳、河南、石家庄、青岛、香港、湖南、江苏等葡萄酒协会战略合作签字仪式。

论坛期间,全体与会人员还参观了桓仁冰酒生产企业五女山、41度酒庄、维格那酒庄、三合酒业,浏览了桓仁五女山历史文化博物馆;并与桓仁冰酒产区企业负责人座谈,从葡萄种植、酿酒的专业技术、市场营销、品牌建设等方面为桓仁以及中国葡萄酒的发展献计献策。

桶酒窖董事长陈瑞东分享了葡萄酒企业如何对接销区市场情况。

本次论坛上,还举行了中国葡萄酒协会联盟香港代表处成立仪式、四家协会加入中国葡萄酒协会联盟仪式、中国葡萄酒协会联盟副秘书长聘书颁发仪式、桓仁冰酒产区与中国葡萄酒协会联盟战略合作签字仪式,以及桓仁冰酒产区与成都、深圳、河南、石家庄、青岛、香港、湖南、江苏等葡萄酒协会战略合作签字仪式。

论坛期间,全体与会人员还参观了桓仁冰酒生产企业五女山、41度酒庄、维格那酒庄、三合酒业,浏览了桓仁五女山历史文化博物馆;并与桓仁冰酒产区企业负责人座谈,从葡萄种植、酿酒的专业技术、市场营销、品牌建设等方面为桓仁以及中国葡萄酒的发展献计献策。

大国浓香 中国酒王 东方色彩

荷兰知名大学联盟学子到访五粮液

■ 李珂

随着国家“一带一路”倡议的深入推动,五粮液也紧跟国家与时代的步伐,积极地推动“一带一路”倡议的实施,同时也友好热情地与前来中国、来五粮液参观、学习的外国友人们相互交流,并向他们宣扬中国白酒文化,促进中国白酒文化的传播。7月13日,在西南营销中心的组织协调下,五粮液厂区迎来了一群不凡的客人——荷兰大学联盟的学子们。其中主要有莱顿大学、乌得勒支大学、蒂尔堡大学、阿姆斯特丹自由大学、奈梅亨大学、埃因霍芬理工大学等。

在为期三天的参观交流活动中,同学们被五粮液的品牌文化、历史渊源、酿造工艺等中国白酒文化所深深吸引和折服,同时对五粮液在社会责任和可持续发展等方面所做出

的努力和贡献表示钦佩与支持。此次交流中,最让同学们印象深刻的是五粮液的传统工艺和现代文明的完美融合(现场鸡尾酒调配),五粮浓香与香甜果味的完美结合深深地征服了这一群天之骄子,都迫不及待的盼望五粮液能早日进入荷兰市场,让他们的荷兰同胞们也可以享受到东方的美酒佳酿。

伴随着五粮浓香,这群荷兰学子在参观结束后更有不少同学购买了五粮液产品准备带回国给父母。他们认为,最好的东西就应该送给自己最亲的人,五粮液的醇香更是迫不及待地希望能让父母们也尝尝。

参观结束后,学子们感谢西南营销中心对本次五粮液之旅的精心策划,同时感谢公司对此次的活动的大力支持。他们希望五粮液能早日进入荷兰,让更多的西方人了解神秘的东方色彩和包容万千的五粮文化。



新贵势不可挡 小酒扎堆入局 光瓶酒大会网络投票即将开启

日前,第二届全国光瓶酒领袖大会暨小酒发展高峰论坛评选报名正式开始,活动一经发布,就得到了众多光瓶酒产品的支持,报名相当踊跃,其中惹人注目的是一大批光瓶酒行业新贵的加入。在高速发展的光瓶酒市场中,使得他们成为了行业的新增长点。

随着中国酒业的回暖,大众消费升级的趋势亦是势不可挡。在这种趋势下,大众光瓶酒将是中国酒业未来成长最快的品类。近五年来,光瓶酒市场的平均增速在20%左右,可以判断,未来三年整个光瓶酒市场将突破千亿!

如今的光瓶酒,不仅仅是中国白酒的重要部分,也是现在各大酒厂的一种战略。老村长、牛栏山、酒中酒霸、红星二锅头依靠光瓶酒战略已称雄,五粮液歪嘴、洋河小二、泸州老窖泸小二、小郎酒、西凤星空375等名酒不断深入光瓶酒市场……光瓶酒给行业带来

了更多的可能性,同时也创造出了新的价值。

2017第一届光瓶酒大会后,光瓶酒行业进入高速发展阶段,除了名酒的加速布局,还涌现出一批行业新贵,庐陵王、青春小酒、初

轨酒、本真、清明、花间一壶酒……毫无疑问,寻找刚需新增长,这些光瓶酒行业新贵是一股强大的能量,他们将与众多名酒一起,共同推动中国酒业的不断发展。

那么,在众多入局的光瓶酒中,哪些能成为行业的新热点?面对千亿市场,经销商们又该如何选品?第二届全国光瓶酒领袖大会上,也许能够找到答案。

实现线上线下融合

链酒

找链酒科技

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六街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

成都一加一文化传媒有限责任公司

028-87369123

业务邮箱:3086645109@qq.com

酒业周报

一场低调的捐赠仪式 牵出深厚“故土乡情”

7月16日,一场低调的捐款仪式在射洪县县委召开,舍得酒业股份有限公司总经理李强代表舍得酒业将500万元的捐赠款递交到射洪慈善总会会长手中,用以支持全县灾后重建工作。

事实上,在过去十几年来,舍得酒业在各个历史时期或行业阶段中,都未曾中断在公益慈善事业上的投入。据统计,舍得酒业历年来在赈灾、助学、济困等各类事业中捐助累计超过2亿元。

上半年阿里 白酒销售额 19.4 亿同增 38.5%

根据《中国食品饮料酒上半年度分析总结报告》显示:1-6月白酒行业销售额19.4亿同增38.5%,销量同比-19.52%,均价同比+72%。6月白酒行业销售额2.66亿,较去年同期+12%,淡季尾声增速环比明显提升,五粮液、老窖增速较快。

啤酒前6月销售额5.7亿,同比增长43%,销量同比增长34%,价增8%,销售额增速环比前五提升,旺季来临和世界杯因素影响较明显。6月销售额1.7亿同比+51.9%,其中百威、哈啤增量明显。

预调鸡尾酒前6月销售1246万元同增56.6%,环比提速,其中量增95%,价减20%,锐澳仍占主导地位。

中科院选育酿造葡萄酒 将赴法国波尔多参加“武林大会”

日前,由中国科学院植物研究所3代科学工作者历时60多年选育出葡萄品种酿造的系列葡萄酒,即将远赴国际葡萄酒名城法国波尔多,参加有葡萄酒界“武林大会”之称的国际葡萄遗传与育种大会,展示中国特色葡萄佳酿的品酒、酒技。

本届大会期间,中科院植物研究所将在波尔多举办“中国特色葡萄酒品鉴会”,推出以中国自主选育的葡萄品种“北红”“北玫”为原料酿造的系列葡萄酒,向世界展示中国酿酒葡萄育种与酿酒技术的研究成果,提升中国本土葡萄酒在国际上的影响力。

老白干酒: 上半年净利同比增 208%

7月16日,老白干酒发布公告称,预计2018年半年度实现净利约1.45亿元,与上年同期相比将增加9800万元左右,同比增加208%左右(上年同期净利润为4748.54万元)。

对于报告期内净利预增的表现,老白干酒方面表示,主要原因一是不断的梳理产品线,优化产品结构,深化市场建设,2018年上半年度主营业务收入增长,毛利率增加,费用率下降,利润增加所致;二是公司于2018年4月份完成对丰联酒业控股集团有限公司的收购,对丰联酒业进行合并报表,合并范围变动带来收入增加、利润增加所致;三是上半年公司出售深南种猪分公司,资产处置收益增加所致。

古越龙山:钱肖华出任董事长 柏宏出任副董事长兼总经理

7月16日,古越龙山发布公告称,公司董事会选举钱肖华为公司第八届董事会董事长,选举柏宏为公司第八届董事会副董事长兼公司总经理。公司董事会下设提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会、战略决策委员会等四个专门委员会。此外,公司拟聘任董勇久、胡志明、周娟英、傅武翔、刘剑为公司副总经理,聘任傅武翔为公司总会计师、邹慧君为总工程师。(综合)

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