

雪花牵手京东

打响中国啤酒无界零售第一枪

■ 苏慕涵

近日,华润雪花啤酒在北京与京东正式签署全面战略合作协议,开展电商新营销。

近几年,我国电商行业每年以30%的速度增长,随着电商行业快速发展,电商行业发展出现了三个新特点——品质化消费趋势日趋明显、物流配送效率大幅提升、线上线下融合发展,即无界零售,前两年无界零售已经进入了快速发展时期。

在无界零售快速发展时期,中国啤酒企业华润雪花、青啤、百威英博等纷纷借力电商平台,从渠道拓展、大数据分析和营销等方面拓展新渠道销售,并取得了一定成效,但很少有啤酒巨头在电商渠道全面发力。

此次华润雪花啤酒与京东进行的战略签约,双方在品牌共建、资源共享、大数据优化、智能化供应链等方面进行全方位深度合作,合作全面升级,这将使华润雪花步入无界零售新时代。

合作升级 打造用户极致体验

无界零售时代,用户极致体验是企业能否胜出的关键。

2017年,对于华润雪花啤酒和京东都是大转变的一年。

华润雪花啤酒围绕“质量增长、转型升级、创新发展”三大管理主题,实施组织再造、品牌重塑、产能优化、精益销售、渠道改造、营运变革等,通过实施品牌重塑举措以提升中高档啤酒销量,及通过深化渠道建设举措以提升其竞争力,通过改进服务让用户享受华润雪花的极致体验,这使得华润雪花啤酒整体中高档啤酒销量保持增长。

京东则通过无界零售为更多的品类、品牌打通线上线下市场,开拓细分领域的发展。

2018年双方战略合作的全面升级,华润雪花啤酒与京东将在品牌重塑、无界零售等方面进行更广泛更深入的探索。

出席本次活动的华润雪花营销中心总经理毕朝娇说,华润雪花啤酒长期以来深耕市场,对啤酒市场和消费有着自己独到的理解,京东有着对市场和互联网发展的敏锐感知以及优秀的平台运营能力。两年来,华润雪花啤酒与京东一直有着务实、良好的合作。

未来,京东和华润雪花啤酒都将以开放



共享的心态,通过品牌共建、资源共享、渠道扩展、京东物流等合作,持续打造用户的极致体验,使华润雪花啤酒无界零售提升到新高度,步入消费升级快车道。

资源倾斜 大数据助力智慧营销新体系

电商平台对商户资源倾斜,直接关系到电商商户销售,据了解,此次合作,京东将从集团层面给予重点资源倾斜,制定年度营销规划,通过概念化内容营销、无界零售、智能化体验等,全方位提升华润雪花品牌形象;充分利用海量客户群体需求多样化的特点,制定华润雪花啤酒产品营销结构规划,打造华润雪花电商爆品。

在京东全面助力华润雪花开展无界零售新营销的同时,华润雪花啤酒在独家电商产品开发上给予京东大力支持——如联名产品开发、依托大数据开发京东定制爆款产品等,并予以推广资源倾斜,打造电商专供产品爆款,拉升电商销售和中高端产品占比,助力京东平台华润雪花啤酒销售提升。

电商大数据直接反映消费者喜好和个性化需求,帮助啤酒创新产品的研发和推广。京东在助力华润雪花啤酒无界零售新营销的同时,此次又整合京东Y事业部、京东云、大数据与智能供应链等部门资源,用大数据助力华润雪花啤酒产品开发和营销行为。

据悉,京东以大数据和人工智能技术平台为基础,全面把大数据开放给华润雪花啤酒,包括用户画像、产品销售结构、市场变动分析,并由营销部门提供专业的分析报告,用于双方营销转型、新品开发,以及未来消费趋势研究,为华润雪花构建面向全渠道的的智慧供应链生态,为消费者提供高效的华润雪花购买体验,打造多方共赢的新营销智能化商业模式。

电商渠道全面发力 拉开啤酒业竞争新格局

京东作为B2C电商平台,截止2018年5月,拥有中小件、大件、冷链、B2B、跨境和众包六大物流网络的智慧供应链,自营配送覆盖全国99%的人口,掌握了大量的活跃用户资源。

华润雪花啤酒作为中国最大的啤酒企业,实现市场全覆盖,在用户中具备良好口碑和影响力,双方将合力开发这一巨大潜在客户市场。

针对华润雪花啤酒影响薄弱的区域,京东发挥覆盖全国的客户资源、物流配送、线下区域营销、大客户资源优势,紧密配合酒厂做好市场开拓与布局。

同时,为了充分挖掘和发挥双方的资源和品牌优势,实现业务互补和整合联动发展,突显优势叠加的协同效应,双方将在物流合作层面进行信息化建设,加快资源整合重组步伐,实现升级的战略目标。

“经过圈地运动,啤酒行业线下市场已经形成了青岛啤酒、华润雪花、百威英博、燕京啤酒四大品牌一统天下局面,四大品牌市场覆盖率达到了99%,市场竞争已经由过去的价格战,转向了品牌促销拉锯战,转向了争夺年轻消费者局面。年轻人是啤酒主力消费群,他们购物模式已经由传统线下转为线上,得线上渠道者得年轻消费者,这将促使啤酒行业由线下品牌促销拉锯战,转为线上社群文化营销战。华润雪花作为我国啤酒领军企业,随着与主流电商平台深度合作,借助大数据分析和精准营销模式,将加快其抢夺年轻消费者步伐,助力无界零售的发展步伐。华润雪花已经拉开了啤酒业竞争新格局。”著名营销专家杨清山在谈到本次华润雪花与京东合作时表示。

华润雪花啤酒在电商渠道开始全面发力,打响了中国啤酒无界零售第一枪。

中国生态白酒研究院筹备会在迎驾成功召开

8月5日,在中国酒业协会领导下,由江南大学、北京工商大学、中国食品发酵工业研究院有限公司、安徽迎驾贡酒股份有限公司四家单位联合成立的“中国生态白酒研究院”筹备会在安徽迎驾贡酒股份有限公司成功召开。

中国酒业协会理事长王延才,中国工程院院士、北京工商大学校长孙宝国,中国酿酒大师、安徽迎驾集团总裁倪永培,中国酿酒大师、中国食品发酵工业研究院副院长张五九,中国酿酒大师、五粮液股份有限公司原副总经理刘友金,中国酿酒大师、泸州老窖股份有限公司副总经理张宿义,中国酒类流通协会秘书长、云酒传媒创始人秦书尧,糖烟酒周刊杂志社创办人、河北华糖云商营销传播股份有限公司董事、总经理杜建明,四川大学轻纺与食品学院教授、博士生导师周荣清,中国酒业协会副秘书长葛向阳,正一堂营销咨询机构董事长杨光,江南大学生物工程学院副教授任聪等领导、行业大咖与权威媒体代表共同出席了本次会议。

在会议上,王延才理事长宣读了中国酒业协会《关于同意成立中国生态白酒研究院的批复》,并站在行业战略发展的高度从中国白酒在技术、产品和文化上的传承与创新、生态白酒研究院的研究方向和关键学术问题、研究院的组织架构与运行模式等几个方面进行了系统的梳理与指导。会议上与会领导和专家各抒己见,对研究院的发展提出了非常宝贵的建设性建议,会议还讨论其他相关议题。

“中国生态白酒研究院”的成立,将有效提升生态白酒价值,推动科研成果的分享转化、宣传生态文化;充分发挥校企院合作优势,全面提高生态白酒研究与人才培养水平,将科研成果运用到生产,推动行业发展;为中国白酒的生态价值和理性健康发展做出突出贡献,为中国白酒国际化与全球化奠定技术基础、文化基础和消费基础,为生态文明建设贡献力量。

中国生态白酒研究院落户迎驾,是对迎驾贡酒多年来坚持生态酿造的充分肯定,也进一步坚定了迎驾打造中国生态白酒第一品牌的信心。

(酒协)

一场日本美酒美食之旅引发的中国青梅酒发展机遇前瞻

■ 秦小童

冰青青梅酒创始团队踏上了“2018上海美食餐饮精英日本美食探索之旅”。这是一场美食美酒发现之旅,一场充满人文情怀的探索之旅,一次果酒市场未来趋势的交流与探索之旅。通过深入考察东京、富士山等地区青梅酒市场,参访东京最IN果酒品牌BARSHUGAR MARKET、钻石餐饮集团、日本酒造组合中央等企业机构,中日美酒、餐饮业专业人士和企业家交流了行业经验和最新行业数据,增进了中日两国果酒产业化合作,前瞻青梅酒行业的发展新机遇。

饮酒人群变化低度酒市场迎来新生。“日本酒造组合中央会”发表的最新《日本人饮酒动向调查》中指出,20-35岁饮酒人群转而青睐啤酒、日本酒、葡萄酒等低度酒,并更加追求酒的口感、气味以及饮用场景。年轻人对啤酒以外的低度酒挑战热情高涨,且果酒占绝大多数。此外,同1988年相比,餐中喝日本酒的人增加了45%,现有近70%的人将日本酒作为餐中酒,佐餐酒已逐渐成为日本人的生活习惯。

《日本人饮酒动向调查》里,调研对象最近1个月喝的酒中,以青梅酒为代表的果酒、鸡尾酒在20.30岁的年轻人中占比排到所有酒类前三名。青梅酒在日本十分受欢迎,日本酒造组合中央会负责人分析到,整个日本年

度酒水消费总量为780万吨,其中啤酒数量占据半壁江山,果酒占到180万吨,且梅酒是其中的绝对主力,品牌数量众多。日本家庭家家户户自酿梅酒,用于搭配日常餐食。

日本的青梅酒和中国的青梅酒有着本质上的不同。日本梅酒主要以清酒作为基酒,加入青梅、冰糖泡制而成,甜度较高,适用于搭配日料。而作为中国国产梅酒品牌代表的冰青梅子酒,是以四川大邑县的优质青梅、西岭雪山冰川水源发酵而成的酿制型青梅果酒,再配以天然蜂蜜调味,酸甜适中,冰镇饮用果香味更加纯正,不仅仅适合搭配日料,与火锅、小龙虾、烧烤等搭配更加适合。据统计,除日本本国之外的日料餐饮店约为11.7万家,而中国仅火锅店数量就超过40万家。中国火锅餐桌所占市场份额远远高于日料餐饮,而适合与火锅搭配的国产发酵型青梅酒前景将远超日本。

溯源青梅故乡梅酒市场前景大好

随着中国酒行业环境结构的明晰,果酒作为新兴品类,需求不断增加。相比白酒、洋酒,果酒度数低、口感丰富,更加健康时尚,在中国消费升级后的酒水市场中前景一片大好。根据《2014年到2018年中国果酒研究报告》统计显示,我国非葡萄酒的果酒销售额的年增长率为



15%,预计2018年非葡萄酒类果酒行业规模将超过220亿。而青梅酒在中国有着深厚的文化根基和种植历史,在众多果酒品类中最具备打造品类标杆品牌的基础条件。

欧洲有“葡萄美酒夜光杯”的美誉,中国有“青梅煮酒论英雄”、“郎骑竹马来,绕床弄青梅”的佳话。中国是青梅的故乡,由中国医药科技出版社出版的《青梅与人类健康》中提到,青梅在我国拥有7000年以上的历史,和3000多年的栽培史。西汉时期,青梅被引入到朝鲜,唐朝才引入日本,后经日本引入欧洲、美国。青梅在我国的栽培面积超过100万亩,主要分布于四川、江苏、浙江、福建、广东、广西、云南、湖南、台湾等地区。

青梅作为一种药食同源的原料,内含多种天然有机酸,能够抗氧化、调节身体酸碱平衡、抑制脂肪堆积等。由此可见,以冰青青梅酒为代表的国产发酵型青梅酒既有历史文化的传承,又有消费者所追求的健康品质,无论是在自然禀赋、文化渊源,还是制作工艺、消费人群等方面都更具优势,更加适合消费升级后的中国酒类消费市场。

新零售大数据 推动冰青产品线优化升级

《日本人饮酒动向调查》中提到,日本女性饮酒者由过去的52.6%增长至72.9%,为了转换心情而喝酒的饮酒人群数量也在持续增长。今后,低度、健康、时尚的酒饮将成为年轻人群和女性饮酒者缓解压力的新选择。通过中国的电商平台获取的最新数据可见,天猫商城青梅酒消费者中,18岁-35岁的买家占70.27%,女性占有率为51.84%,购买人群主要分布于广东、江苏、浙江等省份。京东商城数据显示,购买冰青青梅酒的消费者中26岁-45岁的买家占比约为78.92%,女性占比40.17%,一线城市年轻消费群体成为冰青梅酒的主力军。

冰青青梅酒通过线上数据指导下策略的新零售模式,从中国酒类市场大数据出发,

针对不同饮酒人群和饮用场景推出符合需求的产品线。其中,简洁时尚的“超级单品”、主打年轻都市女性市场的“少女心陪伴小酒”——“冰小青的七日蜜语”两个系列都得到了良好的市场反响,在京东中外名酒排行榜中名列前茅。

今年7月刚刚发布的“英雄装”系列——冰青·青梅煮酒论英雄,补充了冰青多人共饮、团队聚会餐饮场景的缺失,丰富了餐餐酒的选择,更凸显冰青青梅酒“场景随意”、“自在随心”多场景应用的新型社交功能。在不久之后,冰青还会连续推出高端商务系列、婚庆系列和酒吧系列等针对不同饮用场景的产品,目前已经着手进行新产品线的设计和研发。

此次日本之行,冰青创始团队深入日本梅酒市场实地考察,与日本行业人士、企业家进行了深度交流,对比中日市场差异化,更加确信酒类市场低度化已成为国际潮流,而青梅酒必将成为果酒中的标志性品类。目前,中国果酒市场体系尚未建立,青梅酒产量巨大、品牌众多却缺乏标准化、专业化的生产和品牌管理。冰青作为拥有全产业链的新兴青梅酒品牌,必将成为国产青梅酒品牌的标杆,为青梅文化在中国的传承和发展而努力,力求将产品打造成为“新一代年轻人的社交用酒”。

彭州市华蓉陶瓷有限公司
专业设计生产:
陶瓷酒瓶、酒具及各种工艺品等,公司倾力于中国陶瓷酒瓶及摆件的设计与制造。
公司生产的会呼吸的陶瓷酒瓶,会交流传神的陶瓷摆件,使华蓉更有魅力。
厂长:刘德银
手机:13088090770
13281090770
电话:
028-83833818
83833828
QQ号码:
814439265
1512026857
地址:
四川省彭州市桂花镇

济南瑞丰生物工程有限公司
本公司与齐鲁工业大学等高校密切合作,研究开发了增强固态白酒发酵的系列高效微生态产品,提高白酒质量,降低生产成本,减少劳动强度。
主要产品如下:
●白酒发酵微生态菌剂
●脱水活性窖泥功能菌
●根霉菌
●优质成品窖泥
●浓缩液体己酸菌
●浓缩液体产酒香酵母菌
●芝麻香型白酒高效微生物菌剂
●酯化红曲
企业宗旨:优质产品 优质服务 合作共赢
总经理:陆奉勇
联系电话:13905416779
0531-87483989
邮编:250308
地址:山东省长清区张夏工业园区
E-mail:ruifengshengwu@163.com

您发财 我发展
华西酒曲厂是在其前身——成都市成华区高科技生产技术研究彭州实验厂的基础上,经25年发展和积累而成立的专业从事生物制品科研和生产加工企业。
研究和开发的微生物系列产品有:
●根霉菌
●生料酒曲
●纯根霉菌酒曲
●固体麸皮活性生香干酵母
●工业级纤维素酶
●食品级添加剂红曲米
●酱油曲精
厂址:四川成都彭州经济开发区
联系人:罗忠
手机:13679061105
电话:028-837028146(办)
传真:028-83708978
邮编:611930
网址:www.mainone.com
E-mail:cdservice@mainone.com

酒品如人品
我公司是一家专业以五种粮食酿造的优质浓香型原酒、多种风格调味酒、陈年老酒以及酱香型大曲酒的生产企业,拥有合义坊、川辉两类商标品牌,欢迎贴牌加工,愿与全国各大厂家共谋发展。
公司名称:四川省平峰市正方酒业有限公司
成都市合义坊酒业有限公司
公司地址:四川省平峰市卧龙镇中国名酒工业园
董事长:宋一明
电话:028-8878439(传真)
手机:13908225762
13548108555
邮编:611530
网址:http://www.sczfjy.cn/
http://www.cdhyf.cn/

四川百年苏公老酒坊 全国招商
提供:
原生态清香、浓香、酱香白酒和养生酒、水果酒及贴牌代工业务。
财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359