

新零售注入新生机 第9届全球酒仙狂欢节规模空前

■ 刘岩

日前,酒仙网第9届全球酒仙狂欢节启动大会在北京举行,酒仙网董事长郝鸿峰及五粮液、水井坊、汾酒、泸州老窖、郎酒、剑南春、古井贡、西凤、洋河、人头马君度、保乐力加等众多知名酒企嘉宾出席启动会。

第9届全球酒仙狂欢节开幕 促销力度创新高

第9届全球酒仙狂欢节自8月8日至9月9日,为期32天。据酒仙网9周年庆典活动总指挥高明佳先生介绍,今年的周年庆活动相较往年无论是在促销力度上还是优惠活动上都创下了新高,酒仙网今年依旧联合百余家全国知名酒企,将共同为中国消费者献上一场酒水狂欢盛宴。

酒仙网董事长郝鸿峰为9周年启动会致开幕词,“九年韶华,感谢协会与行业合作伙伴对酒仙网的鼎力相助,才让酒仙网日益成熟、扩张、强大。过去的2017年是酒仙网非常重要的一年,实现首次盈利,净利润2200万元;2018年上半年盈利3015万元,超越了去年全年,也作为酒类行业唯一企业上榜2017中国独角兽榜单。当然,取得成绩的同时我们会牢记使命与责任,让中国与世界酒水相互融合,为消费者带来优质低价的高品质酒水。”

据悉,第九届全球酒仙狂欢节期间有巅峰4小时、1元拼团、秒杀试饮、京东白条支付首单立减30元、90万瓶美酒免费送等活动,力度空前。其中,90万红酒免费送是自第一届全球酒仙狂欢节的传承。就是说1周年时有10万瓶美酒送出,依此计算,每年递增10万瓶。

新零售注入新生机 酒仙网革新效果渐明朗

启动会上,山西杏花村汾酒电商部总经理马小前表示:“以前说到酒仙网,会说深耕中国酒业互联网渠道,是全国领先的酒类电商公司,加快了酒企触网的步伐,推进了中国酒业的互联网化,它对中国酒业的发展有着



重大的意义。而如今说到酒仙网,就不得不说起酒仙网的新零售,新零售是这两年在酒行业的新话题,很多企业都在积极的尝试。”

酒仙网新零售通过“互联网+体验店”的创新模式将线上、线下资源融合,其与酒水厂商的合作也是越来越能体现出酒仙网独到的价值。对于酒企而言,是在中国拥有数百家线下店,在供应链与采购体系上都有巨大优势,双方建立合作后,销售业绩大幅增长;对于从事酒水行业经销商来说,背靠电商巨头,获客保证、产品保证、服务保障也让其成功之路更容易。

“自郝总在糖酒会宣布酒仙网要进军新零售起,我们五粮液便一直关注酒仙网的新零售进程,目前酒仙网已在全国开设200多家酒仙网国际名酒城,所开门店均有我们五粮液酒店中店入驻,开店速度可以说是非常快,而且任何一家门店开业都门庭若市,我们期待酒仙网能在新零售道路上取得更高的成就,也希望有更多像酒仙网一样的企业能够带领传统白酒行业冲破瓶颈。”五粮液品牌管

理事务部王刚对酒仙网新零售如是肯定。

会“玩”的酒仙网 探索酒业社会化营销新玩法

“酒仙网全球酒友抖音大赛”也在本次酒仙网周年庆启动会上同步开启,设置#全球酒友一起抖#的挑战话题来与全球抖友互动,抖友只需拍摄与酒相关话题的视频便可参与活动。

据相关负责人表示,这次抖音大赛旨在联合各大酒企与酒水爱好者共同为行业发声,将会把传统的酒水行业与抖音的影响力及年轻的受众群体结合起来,集价值、内容与娱乐于一体,进行品牌传播,为第9届全球酒仙狂欢节的蓄势,令酒水行业更亲民的同时实现销售转化。

据最近抖音官方数据显示,抖音全球月度活跃用户数超过5亿,下载量超越Facebook、Youtube、Instagram等成为全球下载量最高的iPhone应用,可谓国民级应用的短视频。

作为最会“玩”的酒类电商,酒仙网必然不会错过如此良机。毕竟董事长郝鸿峰是作为酒行业第一个玩“冰桶挑战”和“直播”的人,多年来酒仙网一直与时俱进,不断探索营销新模式、新玩法。此次启动“酒仙网全球酒友抖音大赛”形式,又一次在酒类行业社会化营销的探索。

目前,酒仙网也正依托数字科技、人工智能等技术,加快产品及模式创新,不断提升用户体验,持续拓展使用场景,让用户拥有更便捷、快速、安全的购酒体验。同时,将社会化媒体将营销玩出新高度,拉近企业与消费者的距离,为传统的酒水行业的健康发展贡献自身力量。

9.9是酒仙网的9岁生日,“9”与“酒”也刚刚好是谐音,寓意着“久负盛名却不忘初心”。回顾历届酒水狂欢节,酒仙网在周年庆期间创造了一个又一个销售高峰,横扫酒类电商。据行业专家预测,今年的酒仙狂欢节正逢金九银十中秋刚需,是酒水行业旺季的开始,相信酒仙网势必再掀狂潮!

“血色苍茫” 白酒厂商的“红海”之路

■ 李剑

近日,以“新品质引领新战略 新营销跨越新征程”为主题的茅台葡萄酒战略研讨会首站在茅台酒庄召开。会上透露,茅台葡萄酒公司2018年将强化“一体两翼”的产品策略,市场零售价358元的茅台老树藤干红葡萄酒将作为明星大单品重点打造;“两翼”分别为集团专供系列和尊享系列。

此外,另一涉足葡萄酒领域的白酒巨头泸州老窖在其2018葡萄酒运营策略中提出:对希拉谷葡萄酒实行品牌化运作,根据产品特点投放到相应渠道,补充新产品,实现100元到2000元价位段产品全部覆盖;实施红线价格管理,加大媒体广告投放力度,高质量、高频次完成相关落地活动。

其实,为迅速抢占国内葡萄酒市场,白酒企业进军葡萄酒领域早已不是新闻。事实上,茅台、五粮液、洋河、泸州老窖等白酒企业早已布局葡萄酒板块并经营多年,甚至一些二三线白酒企业近年来也纷纷涉足葡萄酒领域,试图在日益激烈的行业竞争态势中寻找新的增长点。但是经过这些年的发展,白酒企业涉足葡萄酒也暴露出不少问题。

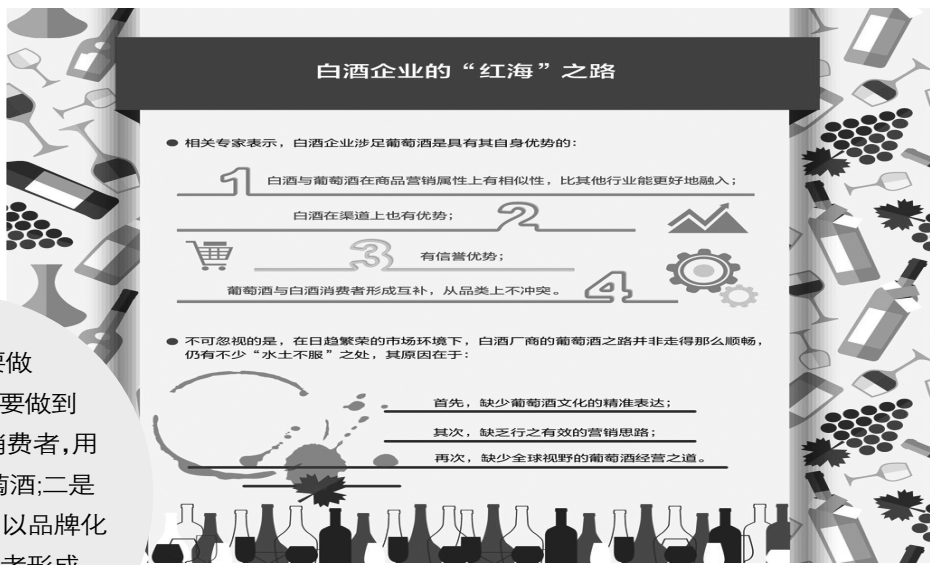
新市场导向 葡萄酒有潜力

现如今,白酒行业已呈现出6000多亿的规模,相比之下,900多亿的葡萄酒行业对资本的吸引力都不是那么强。但是,随着80、90后群体的不断崛起,市场需求健康化、低度化、多样化、个性化的趋势越来越明显。据中商产业研究院数据统计显示,2018年1~6月,全国酒制造主营业务收入8202.59亿元,同比增长12.18%,其中葡萄酒制造主营业务收入

收入193.07亿元,同比增长4.71%。在当下竞争日趋激烈的白酒市场,白酒企业拓展更具潜力的葡萄酒行业也就不足为奇。

相关专家表示,白酒企业涉足葡萄酒是具有其自身优势的:第一、白酒与葡萄酒在商品营销属性上有相似性,比其他行业能更好地融入;第二、白酒在渠道上也有优势,特别是全渠道运作的企业,其经销商也可以走产品多样化路线,并有可能获得大型企业、单位等渠道资源,直接供货,这就免去了重新开拓渠道等繁琐问题,直接经营;第三、有信誉优势,目前进入国内的葡萄酒品牌杂而多,消费者在没办法鉴别的情况下,要在一个知名酒企业代理的品牌和一个名不见经传的经销商品牌之间做选择时,毫无疑问地会选择知名白酒企业代理的产品;第四,葡萄酒与白酒消费者形成互补,从品类上不冲突,而在经销商的产品结构上也同样如此。

事实上,一些思想前瞻、动作迅速的白酒企业早已开始跨界布局:2013年,贵州茅台集团收购法国波尔多海马酒庄,洋河开始在江苏布局进口葡萄酒,泸州老窖收购澳大利亚希拉谷酒庄。与此同时,贵州金沙母公司宜化集团、山东景芝、江苏今世缘等白酒企业也相继进入葡萄酒行业。不仅如此,越来越多的白酒大商、超商也试图入局,希望在进口葡萄酒市场赢得先机、拔得头筹。一个直观的市场反应是,这一动作与信号在2018年得到了有效地强化与释放,像茅台、泸州老窖等企业在原来的基础上,于2018年又就葡萄酒的发展作出



规划。

从全国性名酒市场来看,随着白酒全国市场的饱和和份额的逐步稳定,需要考虑提前布局新的增长极。茅台葡萄酒无疑是亟待开发的潜力股;对区域强势品牌企业来说,布局葡萄酒品类有利于其在全国名酒的挤压下增强渠道黏性,增加对经销商网络的多点链接,河南仰韶、山东景芝、花冠等企业都有布局。白酒涉足葡萄酒的背后既是企业发展的需要,更是品类消费多元化的共生趋势。

另外,白酒企业涉足葡萄酒领域,也是为了应对当下酒类消费市场的年轻化趋势,相比较白酒,很多年轻人更喜欢具有时尚气质的葡萄酒。《华夏酒报》记者曾与多位年轻消费者交流过,他们虽然并不了解白酒企业所生产或代理的葡萄酒,但是当说到是否愿意尝试的时候,均表露出愿意的意向,并对白酒企业所产

的葡萄酒兴趣很高。

虽然现在葡萄酒行业的规模还没有白酒那么庞大,但是在未来葡萄酒行业的上升空间很大。白酒企业一方面在寻求白酒低度化、年轻化发展的同时,扩展到葡萄酒领域,也是对市场环境变化所作出的长远规划。

白酒涉足葡萄酒 仍有很多问题需解决

2018年,中国葡萄酒市场虽然进入恢复性增长期,但是市场以及需求明显出现分化。葡萄酒营销专家王德惠曾表示,中国葡萄酒的分化表现在一是需求出现分化,由于消费者增多,消费动机以及习惯的变化,使得消费需求出现分化,因此品牌也随之开始出现分化;二是渠道分化,渠道细分下沉,往新零售方向演变,多元化的传统渠道和新兴渠道形态并存;

辽宁省白酒工业协会 在大连召开会长办公会

■ 金峰

日前,辽宁省白酒工业协会会长办公会扩大会议(以下简称会长办公会)在大连金石唐风国际温泉会馆宣政厅召开。

辽宁省白酒工业协会党支部书记许光,辽宁省白酒工业协会名誉会长宋玉华,中国著名白酒专家、辽宁省白酒工业协会会长王贵玉,中国白酒大师、辽宁省白酒工业协会执行会长、辽宁三沟酒业有限责任公司董事长吴京耕,辽宁省白酒工业协会执行会长、金石滩酒业集团有限公司董事长王彦顺,朝阳凌塔酿造科技开发有限公司总经理姜淑秋,辽宁省著名白酒专家潘维钧,国家级评委姜作禄、周庆军,辽宁省白酒工业协会秘书长刘立新、办公室主任刘军,辽宁省白酒协会会长单位负责人、代表及专家代表等20余人参加了会议。

会长办公会通过了新修订的《辽宁省白酒工业协会章程》;王贵玉对协会主要负责人变动做了说明及对自己三年多来主管协会工作进行了总结;刘立新对协会会长单位做了“2018年上半年辽宁省白酒行业汇报”的报告。

据介绍,为了最大值的体现民主协商、公正办会,辽宁省白酒工业协会的最高决策机构是全体会员代表大会。为了稳定协会的良性运转,协会法人由秘书长担任。协会会长办公会有权选举秘书长人选,秘书长可以通过会员代表大会选举会长人选。

会长办公会上,中国白酒大师、辽宁省白酒工业协会执行会长、辽宁三沟酒业有限责任公司董事长吴京耕表示,作为老一辈酒人典范代表的王贵玉是辽宁省白酒行业的宝贵资产,在国内白酒行业既有大的影响力又有聚气场的人格魅力。

“作为新一代酒人必须向会长这样的老一辈辽酒人的人品、酒品和情怀学习、看齐。作为全国人大代表、辽宁省工商联副主席,我有责任为辽酒的复兴,为协会的发展,为辽宁省白酒工业的储存人才、尊重人才、尊重前辈倾心、倾力、倾情”吴京耕说。

三是消费场景和消费行为也开始出现分化。然而,不可忽视的是,在日趋繁荣和热闹的市场环境下,白酒厂商的葡萄酒之路并非走得那么顺畅,仍有不少“水土不服”之处,其原因在于:

首先,缺少葡萄酒文化的精准表达,国内消费者对白酒品牌的认知度较高,但不少消费者对于葡萄酒品牌的了解不足,依然处在观望、迷茫的阶段。消费者缺乏对葡萄酒品牌的认识,究其原因是一些企业或经销商没有深度学习葡萄酒文化知识,更无从谈起如何向消费者进行传输和表达。其次,缺乏行之有效的营销思路,葡萄酒文化与白酒文化差异较大,其消费群体、营销手段、推广方式等也有很大区别,如果单纯用做白酒的固有思维来经营葡萄酒,想要突破就会很难,最终会导致市场反应平平,这是白酒企业涉足葡萄酒“水土不服”最主要的原因。另外,缺少全球视野的葡萄酒经营之道。不可否认,白酒厂家、酒类大商、超商依托其强大的销售渠道和丰富的品牌打造经验,已在葡萄酒行业拥有了举足轻重的影响力,但与专业的葡萄酒“玩家”相比,白酒企业运作葡萄酒仍显吃力,因此出现了不少白酒企业运作葡萄酒多年,其市场表现依旧平平的现象。

大品牌时代来临,品牌的塑造、终端动销、经销商服务、渠道价格体系等各方面的协调运作有没有落到实处,无论是酒企还是酒商,想要做大做强,这些问题都需要一一化解。

放眼整个行业,当前的葡萄酒市场确实正在发生着深刻变化。进口葡萄酒持续发展但缺乏秩序规范,国产葡萄酒品牌面临激烈竞争、瓶颈明显。如今茅台、泸州老窖、洋河等名白酒品牌纷纷切入葡萄酒领域,跨界布局,不断调整应对不足,无疑释放出白酒涉足葡萄酒行业的强劲信号,同时葡萄酒的品牌格局或将迎来新一轮的调整变化。

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**
●**浓缩液体产酒产香酵母菌**
●**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:陆泰勇
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化技术研究所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:
◆**根霉菌酒**
◆**生料酒曲**
◆**纯根霉甜酒曲**
◆**固体麸皮活性生香干酵母**
◆**工业级纤维素酶**
◆**食品添加剂红曲米**
◆**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@main one.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:四川省邛崃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:四川省邛崃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、水果酒及贴牌代加工业务。
财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359