

沙普携手酒直达 双星闪耀上海滩



■ 鹿强

近日,2018 中国国际酒业博览会(秋季)产品发布盛典在上海国家会展中心隆重举行。本次发布盛典是酒博会的顶级专业活动,汇聚了各参展企业百余款精品。中国酒业协会副理事长刘秀华等协会领导以及来自世界各地的企业、消费者、媒体记者出席。发布活动采用模特走秀的新颖形式和抽奖互动,吸引了众多观众现场观摩和参与。

活动中,来自澳大利亚南澳洲巴罗莎谷的百年名企沙普酒业集团(SEPPELTSEFIELD)一连推出多款重磅产品,涵盖葡萄酒、加强酒和精酿果啤,受到了业界多方关注,现场咨询与洽谈的客商络绎不绝。沙普酒业集团拥有分布在巴罗莎谷、伊顿谷、纳瓦拉谷、麦纳伦谷等南澳核心产区76000亩顶级葡萄园,是澳大利亚最大的优质原酒供应商。其前身为成立于1851年的沙普酒庄,位于巴罗莎谷最核心位置,拥有3500亩百年以上的老藤葡萄树,曾被澳大利亚葡萄酒教父、著名酒评人James Halliday誉为:巴罗

莎谷最具历史和最具代表性的酒庄!作为澳大利亚久负盛名的双红五星酒庄,沙普酒庄的经营理念与创新对整个澳大利亚酿酒业的历史产生了重要而深远的影响。酒庄出产的歌海娜干红、西拉干红、以及二者混酿的巴罗莎经典 GSM 干红,以其香气充分、酒体饱满、结构丰富、优雅平衡著称;而储存在巴罗莎历史文化遗产名录、被誉为“时光隧道”的百年酒窖中的加强型葡萄酒,则更是享誉世界,颇受欧美上流社会的青睐。

记者在发布盛典现场采访了来华出席活动的沙普酒业集团营销总监 Chad Elson 先生。谈到对中国葡萄酒市场的印象与展望,他表示,这是自己第 11 次来到中国,中国市场潜力巨大,近几年对高品质葡萄酒的需求增长迅猛,自由贸易协定的签署推动了中澳经济贸易的发展,特别是明年 1 月即将实施的零关税政策对澳大利亚葡萄酒企业是个重要的战略机遇,澳大利亚的葡萄酒将变得更具竞争力。具有悠久的历史 and 卓越的品质并将中国作为重要市场的沙普酒业集团热切地盼望这一时刻的到来。



据了解,伴随关税递减,澳大利亚葡萄酒对中国市场的出口呈现井喷式快速增长。中国大陆已成为其最大的葡萄酒出口市场,5 年间,澳大利亚葡萄酒中国市场销售额激增了 221%!作为长期关注中国市场的营销专家,Chad Elson 先生指出,中国市场虽然庞大,但竞争也很激烈。近几年中国消费者变得越来越理性,市场需要不但品质优良,而且价格具有竞争力的产品,此次展出的几款产品都是具有自身特点和较高性价比的畅销单品,这也是基于沙普酒业集团对中国市场多年研究后的结果。以往沙普集团在中国市场主要侧重于原酒的营销推广,今年通过与中国酒水新零售领军企业之一的“酒直达”的合作,顺应中国消费者对高品质餐酒需求增长的趋势,第一次将沙普集团久负盛名的巴罗莎谷优质餐酒引入中国市场。

谈及为何从众多从事酒水零售企业中选择酒直达作为合作伙伴,Chad Elson 先生认为,他特别认可酒直达的“20 分钟让消费者喝到放心酒”的承诺,以及基于实体店结合互联网的酒业 O2M 连锁经营新模式,在线下门店体验的基础

上,利用互联网线上移动端,向消费者提供“品全、价低、保真、方便”的各种用酒服务。此外双方在经营理念、价值观、新技术应用与服务等方面都有众多的契合点,通过一段时间以来的磨合,他表示对未来双方的合作充满期待。

沙普的中方合作伙伴酒直达董事长翟山在接受采访时表示:“酒直达特别看好未来中国葡萄酒市场的成长,未来市场规模会有目前 5-10 倍的增长。沙普酒庄葡萄树平均树龄 60-70 年以上,是澳大利亚名副其实的领军企业和世界名庄。酒直达做进口葡萄酒 15 年了,与十几个国家 200 多个酒庄有合作,也在一直寻找世界各地有影响力的大品牌,最后我们选择了沙普酒庄。今年的 5 月 31 日沙普酒庄成为了酒直达的股东和战略合作伙伴,开启了双方合作的新篇章。我们希望用 5-10 年的时间希望能和奔富的销售量持平。”他进一步分析,未来随着 5G 和大数据时代的到来,酒商之间的竞争与比拼一定体现在服务和品质上,谁的服务好,谁的品质优,谁就能赢得消费者并掌握市场的主导权。

2018 果露酒论坛嘉宾一致呼吁: 30 岁左右社会精英更需要养生酒



近日,中国果露酒发展论坛在上海国际酒业博览会(秋季)期间召开,众嘉宾一致呼吁,25 岁-35 岁的年轻人更需要养生酒。因为他们在单位是骨干,在家庭是支柱,又正值人生爬沟过坎的关键期,工作和生活的压力,以及日常社交应酬等需要,行业应当做好消费培育工作,让这些社会精英,以及更广泛的消费群体对养生酒有进一步深入的了解,让科学、理性的养生饮酒成为美好生活需要的标配。与会嘉宾同时也一致认为,本轮消费升级是由万物互联的互联网 3.0 时代的科技进步所带来的,消费市场培育或将成为果露酒行业快速规模扩张和消费普及的重要突破口。

中国酒业协会常务副理事长王琦,中国食品发酵工业研究院副院长宋全厚,中国保健酒联盟秘书长吴刚,中医泰斗级专家、著名中医内科专家级教授王凤岐,泸州老窖养生酒业有限公司名誉董事长付全贵、副总经理徐晓东,西班牙雪莉产区管理委员会市场总监 Carmen,南通颐生有限公司董事长高利生,深圳市银宽酒业有限公司副总经理陶端永,小米营销酒业顾问程万松等嘉宾出席。

中国酒业协会统计数据显示,2017 中国果露酒产业年销售收入仅为 400.34 亿元,增长同

比仅为 15.31%,利润总额仅为 44.46 亿元,同比增长 15.20%,是中国酿酒产业中品种最丰富、却规模较小的分支,且近两年来增速明显放缓。这一态势明显不满足人们对于美好生活、健康生活需要的规模和增速。

中国酒业协会常务副理事长王琦认为,果露酒发展不均衡,不同酒种、不同企业之间存在体量和技术差异很大;品牌建设市场推广滞后,模式相对陈旧,大部分企业没有与消费者进行深度、广泛的交互,品牌宣传偏重产品的物质属性,缺乏时尚感;生产的工艺和理念参差不齐,产品与品牌的个性化优势呈现明显不足;高科技人才相对不足,严重制约了产业的发展。他指出,《健康中国 2030 规划纲要》发布的数据显示,到 2030 年,中国大健康产业的规模总量将超过 20 万亿元,而目前作为果露酒的核心产业养生酒的规模,与需求的增长差异明显。因此他提出,中国果露酒未来的发展,应当以健康、时尚、传承、创新为主题,多层次全面限制产业发展的深层问题,以消费者为核心开展科研和推广,以天下为师兼容并蓄,用实际行动进一步推动行业发展。

中医泰斗级专家王凤岐则认为,中国养生酒的产业,本质上是中国养生文化的重要载体,



振兴养生酒产业,就必须要先复兴中国式养生文化。王凤岐用中医养生中的大量临床经验作为案例证明,详细论述了中国式养生文化的科学内涵,对应的养生酒的科学发展趋势,以及未开发的产业空间。他提出,养生酒产业的发展,应以中国式养生文化的科学内涵,指导养生酒的科学研究、产品研发和消费市场培育,让中国广大消费者在国家和民族的文化自信中,享受养生酒带来的健康、快乐、和谐、有趣的美好生活。

论坛对话环节,嘉宾分别针对市场反馈、技术创新、消费痛点、营销创新等方面,展开深入而激烈的讨论。

中国保健酒联盟秘书长吴刚指出,消费者对保健养生酒仍然存在很大的误区,因此出现需求侧与供给侧的严重失衡。其中最典型的就是年轻人对保健养生酒的误解,认为只有到了中老年才适合饮用保健养生酒。而实际上,年轻人尤其是社会精英,普遍存在亚健康等问题,以及防止中老年人出现重大疾病的可能性,更需要养成日常饮用保健养生酒的习惯。但保健养生酒在品牌建设上存在时尚感不足、较难满足商务消费需求等问题。他建议,养生酒行业必须要向白酒行业学习,抱团取暖、竞合发展,在共同

扩大行业最大公约数的基础上,加强营销创新,强化体验式营销。

中国食品发酵工业研究院副院长宋全厚提出,养生酒的前景可观,但要加强食品安全、需求定位清晰、完善和丰富标准化体系等方面,让产品品质看得见,用实际效果推动产业发展。

深圳银宽酒业副总经理陶端永从市场渠道的反馈与反思,泸州老窖养生酒公司副总经理徐晓东从产业的变革与创新,谈产业发展的难题、痛点,各抒己见、畅所欲言。

论坛同时举行了特色果酒授牌仪式,特色果酒是经过中国酒业协会初审以及专家组现场审核后认可的中国果酒优秀企业的优秀产品,以促进果酒行业的健康发展和产业升级。获得中国特色果酒荣誉称号的企业分别是:辽宁华原葡萄酒庄有限公司、通化万通葡萄酒股份有限公司、青岛紫斐蓝莓研究有限公司、山东皇尊庄园山楂酒有限公司、安徽省成果石榴酒酿造有限公司、广东桑醇酒业有限公司、山西彤康食品有限公司、四川省宜宾五粮液集团仙林果酒有限责任公司、泸州纳贡庄园酒业有限公司、四川梅鹤酒业有限公司。

(据中国酒业新闻网)

布鲁塞尔大赛主席一行 到访上海吉马国际酒文化中心



■ 李玉友

日前,在布鲁塞尔大赛赛事主席卜度安先生的带领下,由意大利、法国、葡萄牙、西班牙、瑞典等酒庄庄主,CMB 赛事评委,京东葡萄酒专业采购等一行人员组成的参观团,到访上海吉马国际酒文化中心参观交流。

吉马集团林建国董事长带领团队热情接待了卜度安一行,并对国际酒文化中心项目的发展定位、布局规划、建设进程做了简要的介绍,而后陪同来宾参观了吉马国际酒廊、吉马世界酒博物馆等主要功能区。

卜度安先生说,相隔多年,又一次与林先生相见,非常的开心。但是吉马世界酒博物馆是第一次参观,感受很深,特别是林先生对酒的情怀深深感动了他。多年以前他就有要建造一家世界酒博物馆的夙愿,但因为法国、西班牙等国都是以酒庄家族传承为主,这个愿望一直未能实现。没想到到吉马的林先生今天给了他这么大的惊喜,感谢林先生,感谢这份默契,选择在上海这个国际化的舞台,非常明智,建造在虹桥,一定会更加成功。

卜度安表示,酒博物馆呈现的不单是中国的酒文化,也把世界的酒文化历史呈现给大家,是很值得大家学习的,也希望把酒博物馆传承下去,等林先生的另外五个馆建设好,他还想排队再来参观。

来自西班牙的 Jose L.Rodriguez 先生表示:酒博物馆是传承酒文化的重要元素之一。他第一次看到吉马世界酒博物馆感受很深,特别是酒神的收集,视频的呈现真的很震撼,而且博物馆里面的藏品清晰的陈述酒的历史。并寄语吉马酒博物馆越做越大,越做越好!

来自意大利的 Gianluigi Gloria 先生和 Filodea Nardelli 女士表示,感谢林董事长的盛情邀请,这是他们第一次来中国参加 Pro wine 展销会,没想到在中国有林董事长这样对酒文化这么有情怀的人。世界酒博物馆真的让他们大开眼界,学习到很多中国黄酒的知识和酿造的过程,对林董事长非常感谢,也希望林董事长能到意大利去参观他们的酒庄。

来自葡萄牙的 Hernani Magalhaes 先生,他首先感谢了林董事长的热情款待,并称赞林董事长为他们准备的晚餐太完美了。博物馆对于像他这样一个对历史和文化如此感兴趣的人来说,真是太棒了!他从中学习到中国很多酒的历史,也让他回忆起国外酒文化历史,希望下次有机会能在酒博物馆里面待一天好好的学习。

来自瑞典的 Marcel 先生说,他是第一次参观这么棒的酒博物馆。不仅有实物,还有视频和文字,酒神的视频真的做的很好,这次参观吉马世界酒博物馆,学习到很多关于中国酒文化,真的非常棒,并盛情邀请林董事长到瑞典他的酒庄参观。

在来宾的赞不绝口、意犹未尽中,吉马世界酒博物馆的参观接近尾声,他们在黄酒馆合影留念,随后林董事长设宴热情款待了各位来宾。

据了解,作为全球唯一的葡萄酒巡回评选活动,被誉为“美酒联合国”的比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大赛的诸多奖牌酒,也即将运达吉马世界酒博园,“布鲁塞尔奖牌酒俱乐部”也在紧锣密鼓的筹建当中,落户在吉马,根植在上海,展现给世界。

林建国董事长表示:吉马国际酒文化中心以体量最大、内容丰富、形式多样、功能齐全的文化载体向世界传播中国的酒文化,以文化自信、品牌自信而屹立在世界的东方,更将以海纳百川的气概与各国酒商以开放、包容、互惠、共赢的发展方向推进合作。

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
●根霉曲
●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

华西曲酒厂是在其前身——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:
◆根霉酒曲
◆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、水果酒及贴牌代工业务。
财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359