

用现代文化的力量让品牌更加年轻

在中食协 and 央视财经频道主办的“品牌让生活更加美好中国酒业品牌高峰论坛”上西凤集团公司党委书记、董事长,西凤股份公司董事长张正就“用现代文化的力量让品牌更加年轻”主题发表看法。

始于颜值

西凤酒在不断提升产品品质的同时,瞄准消费升级,在品牌内涵上映射新消费需求;在产品包装上体现精致的外观,个性化的造型,以此,与现代文化同频共振,服务更多的消费人群。

53度西凤酒珍藏版正是这一理念的体现。

从外观看:酒瓶是一个抽象化的青铜器“鼎”。陕西宝鸡是中国青铜器的故乡,全国近50%的青铜器文物出土于这里,这些青铜器中就有一尊距今3100年周公东征鼎的铭文记载了中国最早的品牌酒。同时,类似古代青鼎的完美造型,也彰显出“大秦国酒”的气势,以一种进取、执着、卓越的精神属性与年轻人勇于开拓创新的精神相融合。

从瓶身上的图案来看:是一支象征着太平、高贵、吉祥、永生的中国文化的重要元素凤凰。金色凤凰展翅云霄,扶摇直上,寓意西凤酒展翅高飞,享誉中华大地,这种灵动洒脱和卓尔不凡的视觉感,正是新消费群体特质的映照。

从颜色来看:瓶身通体以一种高贵的专有翡翠绿为主打色,又辅以色彩的渐变,使整个酒瓶通透而富有活力、轻奢而富有激情。为什么用翡翠绿呢?其一是对中华传统文化的传承。古人常用“绿”泛指酒,比如熟悉的古诗“绿蚁新醅酒,红泥小火炉”“共赏金尊沉绿蚁”“绿酒初尝人易醉”等。其二是象征生态健康消费观。绿色健康的视觉美感包含着西凤所倡导的“从田园到餐桌,安全



铸造品质”绿色天然生产理念。

陷于才华

新消费观的最大特征还有对品质方面的苛刻追求,他们更注重自我意识,钟情于符合自我个性的产品,消费心理更倾向于品质值得信赖,品位展示自我。53度西凤酒珍藏版作为唯一的一款53度西凤酒,是西凤强力打造的核心战略产品,集凤香工艺之大成,独创中高温制曲工艺、老五甑法发酵,独有的“酒海”储酒,再加上柳林镇7平方公里地理标志核心产区,使得53度西凤酒珍



藏版在中国白酒中独树一帜,浑然天成,无可复制、与众不同契合新消费群体追求个性的消费观。

新消费时代既是对现有模式的颠覆,同时也为各行业创造了前所未有的机遇。53度西凤酒升级标准和口感,创新突破,兼容互补,树立凤香白酒醇香典雅品质标杆,以“唯一”向外界传递新品质、新口感、新体验才是经营之根本的理念,以“唯一”品质与唯一体验与消费群互通共鸣。

忠于情怀



河南省副省长刘伟到仰韶酒业调研

■ 陈振翔

日前,河南省副省长、河南省白酒业转型发展专项工作领导小组组长刘伟带领省相关部门到仰韶酒业进行调研。仰韶酒业党委书记、董事长侯建光,仰韶酒业党委副书记、酒业公司总经理郭富祥,仰韶营销公司总经理郝惠峰,仰韶酒业副总经理、总工程师韩素娜,仰韶营销公司总经理助理、酒业公司宣传部部长尤全学等人陪同。

刘伟一行莅临仰韶酒业生态酿酒园区后,对万吨恒温酒窖、代表豫酒工艺技术创新力量的仰韶科技楼以及酿酒车间、包装车间进行了参观。刘伟针对仰韶独特的酒体个性,鼓励企业继续保持健康稳健的发展步伐,调整产品结构,积极应对新常态、主动适应市场需求。侯建光围绕2018年以及2019年以来仰韶在党建引领、科研创新、营销宣传、项目推进等方面所做出的实质性动作向调研组一行进行汇报后说到,豫酒振

兴被纳入政府战略后,各兄弟企业都感到万分振奋,仰韶也迎来了发展的机会!当下,仰韶将借助白酒业转型发展的东风,按照公司既定的步伐、既定的路线做出了一系列成效,今后将始终以更务实、更切合实际的策略做好主业,助推仰韶崛起,引振兴、强担当。

刘伟表示,彩陶坊作为招待用酒经常出现于各大政商务会议,拥有较高的接受度,并勉励仰韶要不断创新,赢得更好的成绩!仰韶酒业有着7000年历史的仰韶文化积淀,有品质、有团队,应该从自身长处出发,坚守工匠精神,秉持优势,蓄势待发,相关部门将进一步为仰韶酒业提供帮助支持,做好桥梁工作,为企业做大做强提供动力。在河南省委、省政府的支持下,内外部环境都为豫酒振兴提供了良好的机遇,调研组希望仰韶酒业能够抓住政策机遇、市场机遇,发展机遇,并在市场经济的新常态下,解放思想,迈开步子,最终实现跨越式发展。刘伟对



彩陶坊品质与品牌的肯定,鼓励与督促进一步坚定了仰韶走创新发展之路的信心,仰韶将进一步重视加强自身创新能力建设,注重

创新机制,激发创新活力,从而更好地把创新技术和陶香成果转化为核心竞争力,持续为豫酒振兴作出贡献

酒汇银仓(上海)酒业有限公司华东运营中心开业

■ 李玉友

日前,酒汇银仓(上海)酒业有限公司华东运营中心在闵行区耀莱物联网产业园举行盛大开业仪式,中国酒类流通协会副会长卢荣华,酒龙仓电子商务有限公司董事长华沧桑,贵州金沙窖酒酒业有限公司回沙酒业销售总经理郑钢,酒汇银仓(北京)酒业股份有限公司董事长张栢庭,酒汇银仓(上海)酒业有限公司操盘手李斌、总经理高德强等领导嘉宾一百余人出席。

卢荣华首先代表中酒流通协会对酒汇银仓华东运营中心的开业表示祝贺,他说,

酱酒近年来被越来越多的消费者所追捧,酱酒市场呈现越来越广阔的前景,升值空间也越来越大。

郑钢在致辞中说:“贵州金沙窖酒酒业有限公司位于贵州省酱酒三大黄金产区的金沙县产区,东临历史名城遵义,北依国酒之乡茅台,赤水河与乌江横贯其间。公司现拥有员工2000余人,固定资产达35亿元,年产基酒达1.9万吨,老酒储备达4万吨,是贵州第二大酱香型白酒生产企业、中国酱酒前四强企业。2018年品牌价值飙升至148.06亿元,销售市场从贵州全省扩展到北京、山东、河南、广东、广西、江苏、安徽等全国市场。”

郑钢表示:“2018年,公司对金沙回沙酒品牌进行了重新定位,确立了‘国香典范·醇柔酱香·醇美金沙’的品牌战略。通过聚焦品牌、聚焦市场、聚焦产品,提升产品质量,加



大品牌建设推广力度等措施,做优做强做大金沙酒业,力争跻身中国白酒前十强。”

开业仪式上,张栢庭讲解了酒汇银仓产品定制、封坛、收藏市场方面情况,为来宾介绍了以酒为媒的高端商务平台——酒汇银仓的发展前景。

酒汇银仓(华东区)总经理高德强在发言中为来宾解读了酒汇银仓定制、封坛、收

藏等政策,他表示:“酒汇银仓实行会员封坛模式,就像把酒存进了银行,不仅使酒的品质越来越高,而且具有较强的增值功能。正如‘酒汇银仓’品牌的由来:朋友聚会称‘酒汇’,把酒存在酒窖,每年都会增值,就像存进银行,所以叫‘银仓’。”

高德强指出:“2019年是酒汇银仓发展腾飞的一年,在2018年坚实的基础上,坚持标准化连锁模式,全国战略布局。借助资本市场的翅膀,致力成为全国酱香型白酒封坛定制项目的领航者!”

开业仪式现场,还举行了封坛签约仪式,高德强与来自上海、江苏等地的客户一一签署合作协议。

开业仪式后,与会领导来宾参观了酒汇银仓上海定制体验中心,品鉴了美酒。



酒业周报 |

老白干“68度封坛原液酒”首次亮相

日前,衡水老白干“高端新品鉴定会”在北京西苑宾馆举行,其为献礼祖国建国70周年特别定制的“68度封坛原液酒”(以下简称封坛酒)首次亮相。封坛酒将于5月10日在“首届衡水老白干酒文化节”上正式发售,此次鉴定会,旨在通过品评鉴定,让该款产品在正式面世之前接受“专家检阅”。

河北衡水老白干酒业股份有限公司总经理王占刚在会上介绍到,5月10日举行的首届衡水老白干酒文化节,将通过非遗传承、封坛原液首发、一锅酒体验营销等活动拉近与消费者之间的距离,也同步从文化、经济、技术三场论坛进行品牌影响力的提升。

金徽酒正式入驻“新华信用”平台

日前,金徽酒股份有限公司入驻“新华信用”平台颁证仪式在甘肃金徽生态酿酒园正式举行。据了解,“新华信用”是新华社中国经济信息社建设运营的国家级信用信息平台,是新华社履行社会信用体系、建设部际联席会议成员单位职责的重要举措。入驻平台后,新华信用将会整合各方优势资源,协助公司建立更加健全的企业信用体系,向公众提供全面、权威的信息。

华润雪花、泸州老窖登陆韩国市场

雪花“superX”品牌于2019年4月17日正式在韩国销售,成为继青岛啤酒、哈尔滨啤酒和燕京啤酒后,第4个进军韩国市场的中国啤酒品牌。此外,泸州老窖也正式与韩国消费者见面。泸州老窖方面表示,考虑到韩流文化的扩张性、开放性和可及性,企业决定进军韩国,将以韩国市场为据点,为打开进军国际市场大门做准备。

劲嘉联手五粮液旗下公司 合资成立智能包装公司

近日劲嘉股份宣布公司与四川省宜宾丽彩集团有限公司签署了《四川省宜宾丽彩集团有限公司与深圳劲嘉集团股份有限公司之战略合作协议》;公司全资子公司深圳劲嘉新型智能包装有限公司与四川宜宾五粮液精美印务有限责任公司签署了《四川宜宾五粮液精美印务有限责任公司与深圳劲嘉新型智能包装有限公司之合资协议》,共同以货币形式出资2000万元人民币设立合资公司,名称为宜宾嘉美智能包装有限公司(“合资公司”)(暂定名,以工商注册登记为准),该合资公司将在烟酒、食品等产品的包装领域进行拓展。合资公司成立后,将建立资源、客户、技术等共享和沟通机制,有利于双方优势互补、强强联合,产生较好的叠加协同作用,根据客户的实际需求,提供多层次的包装产品与增值服务,争取将合资公司打造成为西南区域领先的智能化包装企业。

茅台集团与中国建设银行贵州省分行举行座谈会

近日,茅台集团与中国建设银行贵州省分行举行座谈会,双方就相关业务进行深入沟通和交流。茅台集团党委委员、副总经理、总会计师李静仁出席并主持会议,中国建设银行贵州省分行党委副书记、副行长杨中仑出席会议。李静仁对杨中仑一行的到来表示欢迎,并对中国建设银行贵州省分行长期以来对茅台集团的帮助和支持表示感谢。李静仁指出,茅台集团与建行长期保持着互助、互惠、互利的战略合作伙伴关系。建行服务一流,对茅台集团在金融板块领域给予了很大帮助。双方的合作有渊源。李静仁表示,希望在未来,建行根据茅台集团的实际发展,争取在业务拓展方面增量。茅台集团与建行将不断深化友谊,携手共进,不断拓宽合作领域,深化合作程度,强化合作效果,共谋发展新篇章。

印度葡萄酒寻求 在全球市场上有更强的影响力

据印度食品安全标准局(FSSAI)消息,从4月1日起,印度所有的葡萄酒瓶都贴上了新标签以符合国际标准。印度的这项举措不仅会促进葡萄酒行业的正规化,还会大幅增加印度葡萄酒进入各种出口市场的机会。新标签标明了葡萄酒的产地、糖的范围、所用葡萄的种类、所用的残留物/防腐剂、年份等,同时带有酒精含量的法定警告。FSSAI首席执行官 Pawan Kumar Agarwal 表示,2019年4月1日之前生产的葡萄酒可以在市场上销售到2020年3月31日。(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

实现线上线下融合

找链酒科技

链酒 CHAINWINE

股票代码:838713.OC

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:nayafeng@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