

寻找向上的力量

第23届郑州国际糖酒会成功举办

■ 岳晓声

日前,由中国酒类流通协会主办、河南省酒业协会、河南省糖酒食品流通协会、瑞城传媒集团承办的第23届中国(郑州)国际糖酒会在河南省郑州国际会展中心盛大开幕,中国酒类流通协会专职副会长刘员、遵义市副市长方东及来自全国30多个省、市、自治区的有关行业协会会长(秘书长)参加了开幕式。

扩规模 上水平 成为行业发展风向标

经过多年的连续发展和专业运作,郑州国际糖酒会已成为全国第二大糖酒食品行业展会,展会规模逐年攀升。据郑州国际糖酒会执行主任王永祥介绍,本届展会规模更是首次突破5万平方米,创历届郑州国际糖酒会规模之最,设有酒类展区、国际葡萄酒展区、休闲食品展区、高端饮料展区、食品包装机械及加工设备展区等六大主题展区,设各类展位折合国际标准展位2400多个。据悉,本届展会,共吸引了1500多家企业、千余新品。

作为展会上最具科技含量和自动化水准的展区,机械展区体现了未来食品机械的发展方向。王永祥告诉记者,参加本届郑州国际糖酒会的各种食品、饮料、酒类包装机械、加工设备、保鲜设备,展示了目前我国食品机械的现状,进一步突出了未来糖酒食品机械发展的自动化、智能化、信息化方向,对引领行业发展起着积极作用。

组委会主任熊玉亮告诉记者,郑州国际糖酒会的规模在不断扩大,展会服务和服务

水平也在不断提高,要抓住河南独特的文化、交通、区位、市场等优势,通过努力,要把郑州国际糖酒会打造成影响中原地区糖酒食品行业发展的风向标。

重效果 拓服务 成为厂商合作新平台

作为中原腹地,河南一直以来就是我国重要的食品生产大省、消费大省。随着消费理念的转变和结构升级,中原市场展现出巨大的市场容量和消费前景,而向来以招商效果好、精准对接厂商需求而著称的郑州国际糖酒会,备受广大企业和经销商的支持和信赖。贵州省遵义市酒业协会执行会长兼秘书长吕玉华在接受记者采访时说,他已经连续六年组织遵义市的酒企参加郑州国际糖酒会,从今年的展会面貌、展会规模和展会服务来看,郑州国际糖酒会发生了巨大的变化,截止到4月26日下午,先后有遵义7家企业与中国各地的大商签订了业务关系。

据郑州国际糖酒会执行主任王永祥介绍,现场参观者大多是由郑州国际糖酒会全国联络站、联络员组织的,来自河南、河北、安徽、山东、山西、陕西以及全国各地的酒类、食品、饮料意向经销商,都想趁着本届展会,选品交流,代理到市场前景好、消费者喜爱的产品。

据了解,自2017年郑州国际糖酒会联络员队伍正式成立以来,现已成为展会宣传、组织参观的主力军。而本届郑州国际糖酒会上,他们共组织了经销商采购团117个,总人数近2万人,组织的专业观众的数量和质量都得到了很大的提升。

王永祥告诉记者,针对本届展会上的专



业观众,组委会提供了包括车辆接送、餐饮、酒店住宿、现场接待、需求征询、商务洽谈等全方位服务,同时,还特别优化了VIP休息洽谈区,为专业采购商提供良好的观展环境,进一步优化参观、选品体验,提高经销商现场参与度和积极性,为郑州国际糖酒会提供强有力的服务保障。

重引领 强合作 多方力量共筑行业未来

记者在采访中发现,注重行业引领是本届郑州国际糖酒会的一大亮点。近年来,郑州国际糖酒会在实现扩规模、强平台、提品质的同时,高度重视展期优质活动的打造和培育,通过不断丰富展会内容,为展会发展注入动力。

会上,作为本届郑州国际糖酒会的核心主论坛,以“寻找向上的力量”为主题的2019第二届中国糖酒食品·名家讲坛在郑州国际会展中心轩轺堂再次精彩开讲,中国人民大学教授施炜、郑州大学教授刘春雄、社群营销专家牛恩坤等行业知名专家、营销大咖、企业大腕纷纷登台,结合当前我国酒类行业发展形势,抛观点、提建议、谋举措,划出路,为参加论坛活动的每位客商提供了一场无与伦比的思想盛宴。

一位来自山东的参展商表示,参加了很多展会,感觉郑州国际糖酒会的参展效果是显著的,现场参观者多,经销商意向明确,招商效果好;同时,在郑州国际糖酒会听到了许多有用的思维,为将来的生产经营提供了有益的决策参考。

中酒连锁上海十店同开庆典暨新品发布会举行

■ 李玉友

日前,中酒连锁上海十店同开庆典暨新品上市发布会在万信酒店举行,中国酒类流通协会会长王新国、中国酒类流通协会副会长卢荣华、深圳酒类流通协会会长王亚萍、中酒网&中酒连锁CEO刘剑晓、中酒时代(上海)商业管理有限公司总经理张永林等领导嘉宾及加盟商、经销商160余人出席盛典。

王新国在致辞中首先祝贺中酒连锁上海公司庆典暨新品发布会的召开,阐述了酒类市场发展形势,希望中酒连锁抓住机遇,不断创新发展模式,为消费者带来更多便利和实惠,推动行业健康发展。

刘剑晓在发言中介绍了天佑德青稞酒的历史文化以及独特的地理环境、酿造技艺,分析了中酒连锁面临的机遇和挑战以及发展前景,提出了下步发展要求。

发布会上,张永林介绍了中酒连锁上海发展历史、现状、优势、核心价值观以及华东区发展思路、华东区3-5年规划。他说:“中酒连锁有6大优势值得信赖,知名的综合性酒类电商和新零售酒行品牌,自营进口酒超过600种商品且与茅台、五粮液、郎酒等著名品



牌的深度合作,以及拥有物流、IT技术、会员、资本优势。”

张永林强调:“中酒连锁上海公司奉行对得起顾客、对得起加盟商、对得起团队、对得起股东的核心价值观。当前,随着房地产市场的降温及出口下滑,扩大内需是保持经济平稳较快增长的重要举措之一,消费升级、新兴业态和新商业模式的快速发展,消费将成为

经济增长的驱动力并得到国家扶持。我们的目标前提是第一年的加盟店都能盈利,加盟店不盈利,坚决不扩张。这也是我们的承诺。”经过近几年深耕细作,中酒连锁在全国建立了上百家连锁专营门店,以山东、山西、甘肃、陕西、宁夏、安徽等省、市为示范,辐射其他省份,分布范围广、区域覆盖面宽,带动力强,形成服务于全国消费者的酒水销售网。

苏浙沪消费者消费能力强,仅上海地区酒类销售终端就达3.8万家,但是上海的连锁正规酒企仅4家、不到600个终端,市场既高度竞争又存在大量机会,于是,中酒连锁抓住这个契机,2019年计划在华东区开设自营旗舰店一家,开设加盟店30家;2020年直营店达到3家,加盟店增至80家,到了2021年,期望直营门店达到5家,加盟店数量达到150家。

中酒连锁作为中酒时代旗下重要的线下实体店运营板块,依托线上中酒业务的长期拓展经营积累的数百万会员及千万流量,与区域市场具有一定终端资源的运营商进行战略合作,进行品牌、技术、系统、标准化管理输出的连锁模式,通过线上线下一体化的运营模式,打通酒水领域的新零售通道。据了解,上海中酒采用了半托管式加盟模式,也就是产品、软件系统、价格活动、培训等百分百管控,但是加盟商参加日常经营及人员管理。有利于提高加盟商积极性并导入资源。以前一直担心加盟模式会在产品管理上产生疏漏,现在推出了中酒云码,可以实现全品类溯源管理,从进货到分货到销售,全程可控,产品质量可控,产品价格可控。

五粮液重庆营销战区2019年核心终端沟通会圆满召开

■ 李强

近日,五粮液重庆战区2019年核心终端沟通会在重庆召开,五粮液厂家、经销商、核心终端代表等300余家单位齐聚一堂,共商五粮液重庆战区发展之计。五粮液大区市场总监黄天国,五粮液重庆营销战区总经理聂坤鹏出席会议并讲话;五粮液重庆联谊会会

长秦鸿志出席会议并致辞;五粮液品牌管理事务部朱江为参会代表作五粮液品鉴、工艺、收藏等方面知识培训。

黄天国在会上从信心、合作、未来三个维度与参会代表展开沟通,他表示,目前五粮液正处于跨越千亿的关键时期,经销商和核心终端作为五粮液的“形象窗口”,是五粮液“百城千县万店”工程、营销改革、数字化赋能的受益者和参与者,各经销商及核心终端代表应对五粮液充满信心,与厂家形成三方牢固的互利合作模式,共同实现五粮液跨越发展,见证五粮液的美好未来。

聂坤鹏在会上向经销商及核心终端代表详细解读了第七代经典五粮液运营策略、第七代经典五粮液收藏版运营策略、第八代经典五粮液运营策略、重庆营销战区2019年工作思路。聂坤鹏表示,当前重庆市场经典五粮液产品呈现产品紧缺,价格不断提升的市场现状,价值逐步凸显,未来可期,经销商及核心终端代表要与厂家同心协力,坚定不移的贯彻落实公司既定政策,全力做好五粮液重庆营销市场。

秦鸿志在致辞中表示,联谊会经销商要加大沟通交流,发挥市场主体作用,密切配合

厂家完成既定营销工作,传递好经典五粮液稀缺属性,遵守市场秩序,形成互利共生的良好氛围。

会上,朱江就五粮液历史传承、酿造工艺、老酒收藏、名酒品鉴等方面向与会代表做科学普及。

参会代表一致认为,在五粮液营销改革关键时期,作为经销商及核心终端要主动配合五粮液公司,发挥好厂家与消费者之间的桥梁纽带作用,服务好每一位消费者,及时将五粮液的利好政策传达到消费者身边,共同促进五粮液重庆营销市场又好又快发展。

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

广告

实现线上线下融合

找链酒科技

链酒 品牌营销

股票代码:838713.OC

区域代理商招募中

联系人:廖先生
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大街1号

佳池股份
GARTCHEE
中国白酒文化推动者

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

泸州老窖技术创新领域成果获四川省科技厅验收

近日,由泸州老窖股份有限公司承担的四川省应用基础研究项目《浓香型白酒酿酒原料前处理方式对白酒质量和安全性影响的研究(重点)》(2016JY0025)通过了四川省科技厅组织的会议审查验收。该项目成果包括:不同高粱酿酒前处理新工艺3项,科技论文4篇,国家发明专利1项。项目实施过程中,通过对酿酒原料的综合评价,采取不同前处理方式,形成提升浓香型白酒质量和安全的优选方案。项目顺利通过验收,是泸州老窖在技术创新领域取得的又一成果。

金种子酒 融资余额 3.15 亿元

金种子酒融资融券信息显示,2019年5月6日融资净买入444.39万元;融资余额3.15亿元,较前一日增加1.43%。

融资方面,当日融资买入1597.59万元,融资偿还1153.2万元,融资净买入444.39万元。融券方面,融券卖出0股,融券偿还600股,融券余量3400股,融券余额2.1万元。融资融券余额合计3.15亿元。

台州首家白酒小作坊 落户天台

日前,天台县老赵酒坊通过验收并获得《食品生产经营登记证(食品小作坊)》,这标志台州首家白酒小作坊正式落户。

天台县民间酿制白酒历史悠久,“土烧酒”技术纯熟,具有稳定供求基础。天台县市场监管局以振兴当地产业,统筹规划,合理布局,引导建立集检验检测、原料采购、过程监控、物流配送和电子追溯等一体化酒类小作坊生产加工区,提高食品安全水平。

德国、墨西哥、韩国 成为大陆进口啤酒的 “三巨头”

近日,有报道称,去年大陆市场进口啤酒总量82.1万千升,进口金额8.9亿美元。去年大陆市场上的进口啤酒中,24万千升的进口啤酒来自德国,较前年下滑6.3%;紧追在后的墨西哥进口啤酒总量达19.6万千升,则较前年增长109.5%;韩国啤酒进入中国大陆10.4万千升,创下76.5%的高增长率。

古井贡酒 53.89%股权 划转获证监会批复

日前,古井贡酒发布公告称,公司于当日收到中国证监会相关批复,核准豁免亳州市国有资本运营有限公司因国有资产行政划转而控制安徽古井贡酒股份有限公司2.71亿股A股股份,约占该公司总股本的53.89%而应履行的要约收购义务。

资料显示,2018年10月,经亳州市人民政府、亳州市国资委批准,将亳州市国资委持有的古井集团60%股权通过无偿划转的方式划入亳州市国有资本运营有限公司。无偿划转完成后,国资运营公司将成为古井贡酒的间接控股股东,亳州市国资委仍为古井贡酒的实际控制人。

原歌酒庄股票暂停转让

日前,原歌酒庄发布公告称,因审计和年报编制工作仍未完成,公司未能在2019年4月30日前披露2018年年度报告,据相关规定,公司股票自2019年5月6日起暂停转让。公司预计于2019年6月28日披露2018年年度报告。完成2018年年度报告披露后,公司将及时申请股票恢复转让。

OIV 发布 2018 全球葡萄酒产业形势报告

国际葡萄与葡萄酒组织(OIV)在巴黎总部发表了2018年度全球葡萄酒产业形势报告,其中包含了葡萄种植及葡萄酒生产、消费及贸易统计数据。

报告显示,2018年,全球葡萄种植面积(包括用于酿酒葡萄、鲜食葡萄和葡萄干用途)约为740万公顷,基本等同于2017年数据。自2014年以来,全球葡萄种植面积有所下降,主要由于土耳其、伊朗、美国和葡萄牙等国家葡萄园的减少。(综合)