

异业联盟 跨界营销 玉蝉老酒助力烟花行业转型

■ 李蔚

日前,“新样本,新商业,新模式”玉蝉老酒财富论坛在湖南省浏阳市银天大酒店举行。中国烟花爆竹协会会长、东信烟花集团董事长钟自奇,中国烟花爆竹协会副会长、玉蝉集团董事长钟其成,湖南省酒业协会秘书长郑应平,黑格集团董事长徐伟,以及来自全国各地烟花行业的生产企业及经销商代表共200余人参加了会议,开启了一场谋求“异业联盟,跨界营销,转型发展”的思想碰撞。

作为一家酒类生产企业,玉蝉老酒为什么要与烟花行业聚首?这是一家怎样的酒类生产企业?它能够为烟花行业的转型发展提供哪些投资价值和思路?

转型 烟花行业面临新课题

众所周知,随着国家“蓝天保卫战”的打响,越来越多的城市实行了烟花爆竹禁放,给烟花行业的发展带来了前所未有的困局,而且随着时代的发展,未来这个行业的前景将更加艰难。

玉蝉集团有限公司董事长钟其成,身兼中国烟花爆竹协会的副会长,他从19岁就开始事烟花爆竹生产经营,如今已经有28年的时间,见证了烟花爆竹行业的发展历程。钟其成在十年前就预测到,“随着时间的推移和科技的发展,对这个行业会造成较大的影响。”,他未雨绸缪,主动寻求转型,于2009年将目光转向了酒业,收购了地处“中国白酒金三角”的国营泸州曲酒厂,探索出一条跨界转型发展的新路径,为烟花爆竹行业提供了一个新样本。钟其成说:“走多元化经营,成立集团公司,都是在烟花爆竹行业基础上发展起来的。所以我对烟花爆竹行业是非常有感情的。不



管国家政策怎么变,不管在什么地方,什么时候,我都会关注和爱护烟花爆竹行业的发展。”有着深深烟花情结的钟董事长,希望借力玉蝉老酒为更多的烟花爆竹代理商转型发展提供实实在在的帮助。

湖南省酒业协会秘书长郑应平认为,烟花爆竹与玉蝉老酒完全可以实现渠道共享,家有喜事,既要燃放烟花爆竹,也要喝酒庆祝。可谓是烟花爆竹,玉蝉老酒相辅相成。烟花炫丽喜庆,玉蝉吉祥如意,烟花和酒的结合完全是有机的融合,是吉祥文化的重合,更是跨界营销的整合。郑应平表示,湖南省酒业协会愿意为烟花爆竹行业转型代理玉蝉酒的经销商做好专业服务和相关培训工作。

投资 玉蝉老酒提供新机遇

那么,酒行业到底有哪些投资价值?近年来,中国酒业的发展进入了新的时代,中产阶级的崛起,消费水平的上升,给酒业带来了更多的发展机遇和投资机会。黑格集团董事长徐伟在“异业联盟,企业多元化运营发展趋势”的主题演讲中提到,“稀缺性是增值的保障,高品质原浆酒一瓶难求,封藏酒是一坛好

酒是投资潮流。”烟花和酒虽然都属于快消费品,但是有文化底蕴、高品质的酒品更兼具投资价值。

玉蝉集团有限公司起源于清朝乾隆年间的“洪春花曲坊”,是在泸州曲酒厂(现泸州老窖)鱼台分厂的基础上逐步发展起来的现代化企业(前身国营泸县曲酒厂),也是泸州老窖合作的浓香原酒酿造基地。企业占地面积300余亩,建筑面积12万平方米,拥有窖池千余口,其中百年窖也398口,有6口窖池从乾隆年间一直持续发酵使用,有300多年的历史,是泸州市窖也文物及非物质文化遗产保护单位,也是泸州三大原酒生产企业之一。生产的玉蝉酒品味独特,连续18次被评为部省双优产品,3次蝉连连国家商业部金爵奖,并在首届中国食博会上荣获金奖。

徐伟指出,转型酒行业,投资机会主要着眼于以下几方面:一是投资产区原产地企业,泸州,宜宾,遵义,被称为“中国酒业金三角”黄金产区;二是投资香型代表企业;三是投资企业带头人。因此,投资酒行业,首先是选择投资一家优质的酒厂,而优质的酒厂可以是名酒企业,也可以是一个“小而美的、有文化



底蕴的、有优质窖池能酿造高品质酒的”小企业。而地处“中国酒业金三角”黄金产区,拥有百年洪春花曲酒坊(老窖池),有着深厚的文化底蕴玉蝉集团正是这样一家优质酒厂。

泸州玉蝉酒销售公司总经理吴川贵在分析“玉蝉老酒的新商机”时提到,中国酒业协会白酒专家组组长、著名白酒专家梁邦昌曾在品鉴了玉蝉酒后,给出了这样的评价“玉洁冰清,众香层蕴,绵砖雕爽净,余味悠悠”。梁老说:“名酒大多为四香,即窖香、糟香、曲香、粮香,唯独玉蝉多了一个特殊的香味,就是木香,这在全国都是独一份的,这使得玉蝉酒非常的优雅、高贵。”

今年9月,玉蝉集团将举办百年洪春花曲酒坊(老窖池)玉蝉老酒封藏大典,以玉蝉老酒酒银行开创高端饮酒新时尚,通过酒银行+封藏酒双料服务模式,为所有贵宾实现“喝好酒,专业喝酒,专业藏酒”,提供彰显个性的消费与服务。

论坛的最后,多年从事烟花爆竹的环宇集团董事长瞿文高、山东东平土产公司总经理张华、山东永君商贸公司总经理赵庆永分享了他们成功转型的市场案例,提振了同行们转型跨界、整合营销的信心。

“国产拉菲”将于9月面市

■ 徐菲远

拉菲罗斯柴尔德集团(DBR)首席执行官兼总裁 Jean-Guillaume Prats 透露,该集团位于山东蓬莱的酒庄将于今年9月发布首款2017年份葡萄酒。

“在目前阶段,我还无法透露葡萄酒品牌名称或建议零售价格,我们计划在2019年7月向业界和媒体发布更详细的信息。”Prats说,“但是我可以透露,我们共酿制了2500箱葡萄酒,最初将专注于中国市场。2017年份是蓬莱庄园的第五次采收,这款葡萄酒由赤霞珠(Cabernet Sauvignon)和马赛兰(Marselan)混酿而成。2017年是我们有信心进入市场的第一个年份——之前的葡萄酒都被出售用于蒸馏。”

2008年,拉菲集团与中信华东(集团)有限公司签署合作协议,共同投资兴建葡萄酒庄,至今已进展超过10个年头。该酒庄位于丘山谷,被命名为“蓬莱庄园(Domaine de Penglai)”。一期总投资1亿元,建设内容包括葡萄种植园、葡萄酒庄和酒庄保护区。

“拉菲罗斯柴尔德集团技术人员在过去7年中严格监控园内葡萄的生长状况,选用适应当地土壤类型的葡萄品种,并不断深入理解土壤与气候因素对葡萄种植的影响。”Prats说。

2013年年末,拉菲罗斯柴尔德集团收购中信兴业在蓬莱庄园的股份,并选择独资经营酒庄。

2018年,曾有消息传言“蓬莱庄园”将会在2018年8月8日推出葡萄酒上市,但是这一传闻最终被拉菲罗斯柴尔德集团否认。

“我们目前在蓬莱种植了30公顷葡萄。”Prats说,“我对该地区的潜力感到非常兴奋——这款酒的品质值得期待。”

强化食品安全自律 助力黔酒品牌发展



●左:“人民小酒”余留芬书记 右:民革贵州省委委员、白酒专家席玉

5月10日国家品牌日,贵阳高新区全球贵州博士俱乐部汇聚了来自全省的白酒专家、知名学者、媒体人、企业家等,围绕黔酒品牌发展主题展开了一场生动的极具建设性的圆桌对话。

贵州大学酿酒学院院长邱树毅、岩博酒业“人民小酒”余留芬书记、硅谷人工智能科学家李彬博士等,分别从各自的视角为贵州白酒品牌发展进行精彩演讲以及互动对话。民革贵州省委党员、贵州大学酿酒学院客座教授、全球贵州博士俱乐部执行秘书长、著名白酒专家席玉,与全国人大代表、贵州岩博酒业“人民小酒”余留芬书记对话中表示:“人民小酒”对传统工艺的坚守与传承以及对科技人才的重视与培养是企业得以快速发展的两个重要方面,值得贵州全省白酒企业学习。

关于食品安全问题,席玉特别强调全省白酒企业应强化自律严守食品安全这道关口。他建议发起“黔酒食品安全联盟”,依托全省食药行业的科技工作者,以“公益服务、互相监督”为宗旨,全面提升贵州白酒产业人才的综合实力,为推动黔酒产区品牌的健康快速发展提供强有力保障。

席玉认为:随着中国经济总量的攀升、消费结构的升级,中国制造开始向中国创造转变。贵州全省酒类企业要做“黔货出山,黔酒出海”的领军者,胸怀“品牌强国”的使命感和责任感,期待在这充满机遇与挑战的时代,闯出一片天地,让品牌的梦想更加闪亮,让黔酒香飘世界。(企宣)

皇台暂停上市 白酒西北板块持续弱势

■ 刘玉婷

戴着st的帽子数年后,皇台又面临退市窘境。

在白酒股傲气冲天,被投资界普遍视为“暴利”行业的情况下,这家上市公司却几乎年年在A股垫底,成为白酒行业少见的差等生。

皇台面临退市,西凤酒2018年末能按照预期上市,这意味着白酒上市企业中的西北板块更为弱势,与西南、华东等强势板块的差距更被拉大,有可能成为几大板块之中最为落后的一个。

退市似乎已经是只等待最后裁决——5月10日下午,深交所发布《关于甘肃皇台酒业股份有限公司股票暂停上市的公告》显示,*ST皇台股票将自5月13日起暂停上市。年度报告显示,皇台2018年营收0.25亿

元,上年0.47亿元,同比减少-46.47%,而2016年则还有1.77亿元的营收规模。2018年报净利润-0.95亿 同比增长49.47%。

2016年、2017年、2018年3个会计年度经审计的净利润连续为负值,且2017年、2018年经审计的期末净资产连续为负值。根据深交所《股票上市规则(2018年11月修订)》相关规定以及上市委员会审核意见,深交所作出暂停*ST皇台股票上市决定。

对于持续亏损,皇台方面对此的官方解释是:2018年,公司可持续经营能力未发生客观改变,主要受制于资金短缺,销售困难难以打开,市场低迷,造成主营业务亏损。同时,因历史遗留问题拖累,使得生产经营受到制约。公司在国内上市酒企板块中,无论是营收、市值、毛利率、总资产、净资产、现金流都处于绝对靠后位置。

这个在2000年上市的老牌酒企,在酒业“黄金十年”里,却4次面临退市风险警告,其后所实施的股权整合计划也未能奏效,这种结果,与皇台内部纷争、外部市场的大幅度萎缩有着很大的关系。

退市似乎已成定局,在皇台被业界广泛关注背后,则是酒业上市公司板块格局的改变。

此前西北地区共有4家白酒上市企业,分别为位于新疆的伊力特、位于青海的青青稞酒、位于甘肃的皇台和金徽酒。若皇台退市,则意味着西北板块仅剩下3家白酒上市企业。

按照现有格局,华东板块拥有6家上市企业(洋河,古井贡、今世缘、口子窖、迎驾贡、金种子),在数量上为第一位,西南板块则为第二位,西北板块在数量上位于第三位。但是

若皇台退市,而西凤酒在短期内无法顺利上市的话,则西北板块拥有的上市企业数量与华北板块(顺鑫农业、汾酒、老白干)持平。

所按照利润水平来计算,西南板块则当属第一。目前上市企业数量少于西北板块的华北,则在这一方面呈领先态势。其中顺鑫农业、汾酒的营收与利润规模,全面超越西北几家上市企业。

据披露,目前西北上市企业中,伊力特2018年实现营收21.24亿元,实现净利4.28亿;金徽酒2018年营业收入14.6亿元,归属于上市公司股东的净利润2.59亿元;青青稞酒2017年为13.18亿元,净利1.07亿元。

即便目前西北规模最大的白酒企业西凤酒成功上市,也依然无法改变西北板块的弱势状态,据悉,西凤酒2018年营收规模约为50亿元,仍低于汾酒等华北板块企业。

万人打call 燃爆中超 青岛啤酒掀起狂欢风暴

■ 卞川泽

每一场中超联赛都是主场球迷的最佳礼物,在现场加油助威的沸腾声中,球迷们尽情欢呼呐喊,升腾成一片红色的海洋。这一场,让他们振奋的不仅有主场整齐划一的呐喊、高亢的战歌,“清新绿色”带来的无限惊喜——这里是青岛啤酒为球迷们特别打造的“热血打call争霸赛”上海站。

昂扬向上 球迷刷新call值巅峰

“热血打call争霸赛”济南站余韵未了,上海站活动强势登场。热血打Call机原型是两瓶相互PK的青岛啤酒,伴随球迷的打Call助威声,啤酒瓶内金色的泡沫不断跳跃,并随着球迷高涨的情绪快速升起,每一轮泡沫升至顶端便迎来爆灯时刻,引发现场球迷的新一

轮的惊呼与呐喊。

如果说单身作战的球迷打call率先点燃了现场的气氛,那么,随之而来“一拥而上”的集体打call则将活动推向了一个又一个小高潮。在美女DJ的指引下,两两PK的打call吸引了大批球迷围观助威。在此起彼伏的打call声中,“青岛啤酒热血打call争霸赛”上海站奔向了活动最高潮。最终,现场记录下1238名球迷的热血打call值,刷新call值巅峰。

打造球迷欢聚平台 开启线上线下同步狂欢

为主队打call不仅仅是欢呼呐喊,端起青岛啤酒一饮而尽的畅快体验、将青岛啤酒Lucky Draw 1903座席奖品收入囊中的激动喜悦……解锁青岛啤酒打call新“姿势”,为现场的球迷带来了更富冲击力的激情感受。



“球迷欢聚会”在本场比赛后共计产生了43份惊喜,其中来自崇明球迷会的谢先生获得了电竞座席大礼,在家也能享受教练、球员的座位待遇;另外30名来自各地的球迷共同获得了“霸王餐”好礼,不同身份的球迷一起举杯欢聚为主队加油,许下美好的加油愿望。“球迷欢聚会”上线以来,为球迷带来许

广告

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@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**