

中国葡萄酒消费市场趋于成熟

■ 徐菲远

葡萄酒市场调研和咨询公司酒智(Wine Intelligence)发布的报告显示,2019年度,美国再次成为全球最具吸引力的葡萄酒市场,而中国由于5年来进口葡萄酒首次持续下滑,以及经济增长放缓,此次排名下滑至第6位。但中国仍然是一个潜力巨大的葡萄酒市场,中国人的葡萄酒消费行为和态度正在发生变化,更加接近典型的发达国家葡萄酒市场。

中国市场吸引力下降

酒智的《2019年全球葡萄酒指南》(Global Compass 2019)报告显示,虽然美国过去十年的持续销量增长势头已基本消退,但美国市场仍然成为全球最具吸引力市场,这是因为美国消费者愿意为他们所购买的葡萄酒支付更多费用,精酿啤酒和烈酒等类别也同样表现出这一消费特征。排名前五位的还包括加拿大、法国、德国和荷兰。中国由于5年来进口葡萄酒首次连续下滑,以及经济增长放缓,此次排名由第3位下滑至第6位,荷兰今年的排名从2018年的第9位上升至第4位,韩国的吸引力也显著上升,首次进入前十位。

“关键的不确定性是全球贸易形势在未来12个月内将如何变化,关税在这方面占据突出地位。”该报告的高级项目经理兼编辑Luis Osorio表示,“特朗普关税战争的升级以及无序退欧的威胁是众所周知的因素,但鉴于这些因素带来的影响的范围,目前无法量化。”

印度也有增长,这是该国首次进入前40名。波兰、罗马尼亚、匈牙利和斯洛文尼亚等东欧国家在进口葡萄酒市场扩大和经济表现良好的背景下也出现增长。

俄罗斯的排名则大幅下滑,主要原因是葡萄酒市场的进口量和进口额大幅下降。

Osorio表示,这份指南带来的好消息是,虽然许多消费者倾向于适量饮酒,但全球愿意为葡萄酒支付更多钱的人比以往任何时候都多。

市场更趋成熟

另据酒智的《2019年度中国市场分析》(China Portraits 2019)报告显示,尽管近期葡



萄酒进口量下降,但中国仍然是一个潜力巨大的葡萄酒市场。城市中高收入人口约为1.12亿,不到一半(5200万人)每年至少两次饮用进口葡萄酒。然而,市场似乎正在成熟,表现出与典型的发达国家葡萄酒市场更加一致的行为和态度。

那么,中国的葡萄酒市场变得更加“成熟”体现在哪些方面呢?一方面,经常性进口葡萄酒饮用者(每月至少一次)的数量目前已停滞不前,约有3300万人。相比之下,英国这一数字为2750万,美国为8400万。那些梦想未来每年有十亿中国人每年消费一箱葡萄酒(如果这一梦想实现将占全球葡萄酒产量的约40%)看起来不太可能实现——至少目前如此。

然而研究发现,虽然仍有相当一部分人感觉不适合饮用葡萄酒,或者发现葡萄酒不符合他们的口味或生活方式,越来越多的葡萄酒消费者正日渐成熟。这些趋势都在这份

报告中进行了分析,该报告还将细分群体的特点与2017年上次报告的情况进行了对比。

例如,那些主要为了药用价值而饮用葡萄酒的人(又称“健康诉求饮用者”)现在占据了市场上最小的消费者群体。其次才是“主流的随意饮用者”——那些接受葡萄酒饮用文化,喝葡萄酒以获得乐趣并发现他们喜欢葡萄酒的人。

成熟市场的另一个标志是消费者的葡萄酒知识渊博且数量更多。之前,相当一部分消费者被称为“寻求优越感的传统主义者”,这些富裕的消费者主要喝红葡萄酒,并将高价和高质量等同起来。这些消费者中的一部分现在已经成为“投入的探索者”,这是2019年新确定的细分群体,虽然同为高消费,但这些人喜欢探索并经常尝试传统葡萄酒以外的种类。可以说,他们是真正的葡萄酒爱好者,他们会抓住任何机会来丰富他们的葡萄酒体验。

另外还有一部分“寻求威望的传统主义者”已经发展成为“身份寻求者”,这也是今年又发现的另一个新消费者群体。“身份寻求者”是那些喝酒以显示其社会地位并且不介意在一瓶葡萄酒上花更多钱的人,但他们并不一定热衷于更多地参与葡萄酒消费。这些“身份寻求者”比他们的前辈更具冒险精神,并从更时尚、更小众的领域选择和品尝葡萄酒。

与2017年的报告情况一样,与这些新的和不断发展的细分群体相比,“社交新手”仍然是最大的消费者群体。他们是最年轻的饮酒者,通常处于职业生涯刚开始时期,尚未发展自己在葡萄酒方面的兴趣。他们仍在尝试不同的葡萄酒种类,但出于对健康的考虑并不会喝太多。此外,还包括一个“节俭的偶然饮用者”,这一群体也是低频饮酒者,其消费通常受到“低价”的刺激而非因为喜欢葡萄酒。

百年会稽山 1743 黄酒新品荣耀上市

■ 李玉友

继7月20日大师山亭珍藏版绍兴酒隆重上市后,8月25日,以“岁月静好·真情不老”为主题的会稽山1743新品上市首发仪式(绍兴站)在绍兴世茂皇冠假日酒店隆重举行。

作为会稽山重要合作伙伴之一,浙江电视台经济生活频道副总监、著名评论员舒中胜老师应邀出席并客串活动主持人,与众多经销商代表、媒体朋友一起,共同助力见证1743新品发布盛典。

今年恰逢新中国成立70周年,也是会稽山上市五周年。伴随着新中国的成长,百年会稽山以向消费者奉献高品质黄酒为已任,一路风雨兼程,引进清洁化生产技术,建成了首条中国黄酒智能化酿造生产线,成就了“传统工艺,现代装备,智能控制,绿色精酿”酿酒新业态,实现了中国黄酒由“经验式”手工作坊向“数字式”智能工厂的质变,环境更整洁,质量更安全,产品更稳定,品质更纯正,口感更舒适,全面展示了百年老字号卓越品质的经典魅力。

一个产品的成功不是打倒了竞品,而是感动了消费者。黄酒,是中国最古老的独有酒种,历经岁月积淀,工艺、技术成熟,集甜、酸、苦、辛、鲜、涩六味于一体,其独特的品质体验与成熟人生尤其切合,是一种充满温情、亲情和热情的熟酒,恰是给熟悉的人准备的,更是为成熟的人生而酿。在人心越来越远的时代,基于现代人快节奏生活方式下人际交往的隔阂化和疏远化,会稽山以“和自己人,喝会稽山”场景化营销为切入点,倾力打造出1743新品,对



黄酒文化进行重新定义,用黄酒“熟”文化拉近人与人之间的亲密关系,着力在朋友宴请、家庭聚会、走亲访友、礼尚往来等日常生活中,营造出一种“浸润感情、闲庭信步、休闲随意、轻松愉快”的慢生活意境,最终实现百年老字号对消费者心智的占领。

在主持人幽默风趣的开场后,公司董事长金建顺登台为活动开幕致辞。金董讲到:十年前,百年会稽山通过品牌聚焦和差异化定位,公司旗下核心大单品纯正5年年销量突破300万箱,成为中国黄酒产业“大单品”战略的经典案例;面对行业深度调整和消费升级新态势,会稽山重新再出发,重磅推出1743新品,不仅是对百年经典品质的传承和延续,也是对绍兴酒千年技艺传承的敬畏、匠心精神的推崇、安全品质的追求,更是以品质担纲的工匠精神,为广大消费者带来不一样的美酒体验,引领中高端黄酒消费潮流,打造中国黄酒品类创新典范,继续讲好源远流长的黄酒文化和会稽山人276年坚守匠心、专注品质、用心服务、诚信经营的品牌故事,重塑黄酒行业信心,让

广大消费者从会稽山,爱上绍兴,爱上黄酒,爱上中国酿造。

和着美妙的音乐,模特们手托1743新品,含情漫步款款走来,全方位地对新品进行了展示,让现场的观众有了更直观、近距离了解,大家纷纷拿出手机,拍下精彩时刻。据悉,作为中国高品质黄酒扛鼎之作,会稽山1743新品将立足江浙沪根据地市场,向全国市场辐射,不仅要使其成为会稽山销量上的大单品,更要成就具备推动百年老字号基业长青和产品升级换代的垫脚石。

因为懂酒,爱酒的人更爱喝会稽山。活动中,市场营销部经理王春龙从新品文化价值、艺术特色、包装亮点、产品创意等方面,对1743产品进行了推介,1743新品既传承了绍酒醇和甘润的特质,又迎合年轻一代消费者需求特意降低了酒精含量,13度半干不上头,酒质优,风味浓,颜值、文化、趣味俱佳;同时,百年老字号积极践行“节约环保、绿色简约”理念,用光瓶和牛皮纸简化包装,做老百姓真正买得起喝得起的高品质黄酒;瓶标以极具绍兴



特色的小桥、流水、人家版画形式,形象地表现了民俗技艺的延续与融合,也是会稽山传承绍兴黄酒千年酿造技艺的缩影;1743产品还在营销方式上积极创新,迎合时尚,产品全过程可溯源,二维码扫码互动,红包领不停,消费者体验感更好,让市场更易推销,更容易被消费者记住和接受。

新起点、新目标,就是新任务、新挑战。新品发布会上,浙江大区销售总监王珑华对1743产品推广进行了动员部署,他表示,公司将坚持对1743新品“招优商、促动销、建终端”建设思路,和广大客户一起,守望相助,凝心聚力,坚定不移地推进渠道精耕和终端铺市策略,把1743新品做好、做实、做透,夯实百年会稽山可持续、高质量发展之源动力!

高品质生活,从喝1743开始。新品发布会上,公司总经理傅祖康作了“心怀初心、勇于创新”主题演讲,他分别从百年老字号品质自信、品牌自信、文化自信三大优势着手,阐述了会稽山开发1743大单品之理由——以黄酒의初心勇担黄酒振兴之使命,以黄酒的标准化推进

第二十三届东北三省白酒企业联席会议在哈尔滨举办



■ 金峰

日前,由黑龙江省酒业协会、辽宁省白酒工业协会、吉林省酒业协会联合主办,黑龙江省酒业协会承办的“第二十三届东北三省重点白酒企业联席会议”暨“东北酒文化高峰论坛”(以下简称联席会)在哈尔滨举行。

著名白酒专家栗永清、张武举、布塞塞国际烈性酒大赛国际评委、中国酿酒大师、黑龙江省酒业协会会长赵志昌,吉林省酒业协会会长宋喜超、秘书长张金玲,辽宁省白酒工业协会秘书长刘立新、办公室主任刘军,中国首席品酒师高军,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,国家白酒评酒委员、白酒高级品酒师段金生,知名白酒专家、四川长城川兴酒业总经理孙庆文,吉林省洮儿河酒业有限公司总经理侯显臣,吉林省大安酿酒总厂董事长孔令海,北京卓鹏战略咨询培训机构、北京卓鹏品牌营销咨询有限公司董事长、首席顾问田卓鹏,酿酒杂志主编赵彤,黑龙江省酒业协会常务副会长栗岩,黑龙江老村长酒业有限责任公司相关负责人以及东北三省重点白酒生产企业负责人、企业代表等60余人参加了联席会。

刘立新、张金玲、栗岩分别代表辽宁省、吉林省、黑龙江省行业协会一年来的工作情况以及行业发展状况、数据进行了汇报和说明。

联席会上,张武举、孙庆文、段金生分别作了题为《酱香白酒生产时间走东北之路》、《老民国时期的东北烧酒产业》、《吉林白酒企业回顾》的报告。

栗永清表示,东北三省是中国白酒的重点产区,也是中国白酒生产科研的重要基地。新中国成立70年来,东北三省白酒行业、企业、专家为中国白酒的发展进步做出了突出贡献。

田卓鹏认为,产区价值未能很好体现、品牌价值未体现、高端形象未体现是东北酒亟待解决的三大问题。

黄酒的国际化,以黄酒的创新引领黄酒的新消费,为经销商创造财富,为消费者创造满意,实现厂家与商家利益同步,产品价值与消费者体验的精彩同步,以此来回报广大客户与消费者对会稽山的忠心追随,答谢社会各界对会稽山的关心、支持和厚爱。傅总的演讲,无论从理论到实践,环环相扣,相辅相成,让参会者醍醐灌顶,如饮甘醇,对会稽山充满了信心,对1743新品市场前景充满了希望!

客观的说,本次会议既是会稽山1743新品上市发布会,又是黄酒销售旺季部署会,更是一场营销变革誓师动员会,伴随着激昂的音乐和大气磅礴的画面,公司领导与各位嘉宾移步台上,按下1743产品上市启动手印,向全体合作伙伴发出了打造1743大单品的动员令,吹响了决胜2019销售旺季的铿锵号角,开启了2019年百年老字号逐梦新征程!

活动期间,发布会还推出了丰富多彩的文艺节目助兴,把现场气氛烘托得隆重而热闹。嘉宾们一边感受着百年老字号的真情款待,一边互敬美酒、互送祝福,活动在祝福声、举杯声、欢笑声中圆满落下了帷幕。

初心易得,始终难守。不忘初心,方得始终。从“1743年已是一坛好酒”到“绍兴人爱喝的绍兴黄酒”,从“纯正的绍兴黄酒”到“和自己人,喝会稽山1743”,百年会稽山从服务消费者到亲近消费者,从务虚到务实,抓住更加直指消费端的诉求,有记忆点、有关联点、有传播点,在情感上拉近了与消费者的距离,使消费者于微熏浅醉之中,慢慢体会人生的和煦细雨,潮起潮落;于繁重事业之外,感受着质朴生活的点点滴滴,堪称极致享受,品位超然。

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**