



酒业周报

打出川酒组合拳 川酒全国行首次走进贵州

日前,在四川省委、省政府“川酒振兴”的战略号角下,由四川省经济和信息化厅指导、中国白酒金三角协会主办、泸州老窖承办川酒新老金花参与的2019“川酒全国行”活动首度走进贵州,在中国白酒酱香大本营掀起了浓香白酒风暴。现场,川酒“六朵金花”与川酒“十朵小金花”共同绘就了一幅“百花齐放才是春”的繁荣图景,打出了川酒拓展市场与影响力的组合拳,展现了大国浓香,川酒芬芳的独特魅力。

携手德云社 水井坊推出“品鉴会+相声专场”

正值中秋旺季,水井坊在几个核心市场出“奇招”——打造出颇具特色的井台品鉴会·德云社相声专场,继河南郑州“首秀”之后,近日,水井坊携手德云社又走进“大本营”成都,以“品鉴会+相声专场”的新颖形式,提前向客户和粉丝送上一场“有颜有料”又“走心”的中秋福利。

酒鬼酒盘中最高 32.17 元 股价本周创近一年新高

日前,酒鬼酒盘中最高价 32.17 元,股价连续两日创近一年新高。截至收盘,酒鬼酒最新价为 31.83 元,上涨 3.08%,全日成交金额达到 6.78 亿元,换手率 6.63%。根据最新收盘价进行计算,酒鬼酒总市值为 103.42 亿元。

“女儿红建厂 100 周年庆典” 活动绍兴举行

日前,“女儿红建厂 100 周年庆典”活动在绍兴盛大举办,庆典同期,“中国黄酒发展高端对话暨女儿红百年论坛”成功举办,从产业文化、科技创新、市场研究角度剖析黄酒产业现状,思考行业困境,谋划行业发展,论坛现场,“女儿红·大师酿 1919”全新产品荣耀首发。

第五站泸州老窖·国窖 1573 澳网中国业余挑战赛长沙举行

第五站泸州老窖·国窖 1573 澳网中国业余挑战赛长沙举行。参赛选手们在奋勇夺出线乃至夺冠的机会。泸州老窖携手澳网推动着网球运动在中国的普及、网球文化在中国的传播,同时也共同倡导健康积极的生活方式。下一站挑战赛将于 9 月 21 日在深圳网羽中心举行,之后则将在郑州、上海、杭州相继呈现,最后在天府之国成都收官。2020 年 1 月 20 日—2 月 2 日,十站冠军更将远征墨尔本、会师澳网 1573 球场。

京东超市签约 4000+ 酒类门店 打通酒水全渠道供应链

近日,京东超市与来自全国重点连锁酒行及国内外知名品牌方代表签署了酒水全渠道战略合作协议,京东超市将大力推进酒水全渠道项目,切入即时消费场景,联合品牌方及歌德盈香及旗下也买酒、华致酒行、酒仙网及旗下酒仙网国际名酒城和酒快到、酒便利、中粮名庄荟等全国重点渠道商 4000+ 门店,打通品牌+京东+渠道及门店的全渠道 B2B2C 完整供应链,实现 1 小时内就近履约,拓展全渠道即时消费场景。

天猫超市 /1919/ 苏宁易购位居 2019 天猫酒水节酒类热销前三

日前,2019 年天猫酒水节开幕。数据显示,酒类热销店铺排行榜中,天猫超市、壹玖壹玖官方旗舰店、苏宁易购官方旗舰店交易指数位居前三,歌德老酒行、洋河、酒仙网、泸州老窖、五粮液、汾酒及也买酒官方旗舰店交易指数位列 4-10 位。

内蒙古警方破获 700 余万 制售假酒案

据中新网消息,从内蒙古自治区赤峰市公安局松山区分局获悉,该局成功打掉一个跨省市制售假酒团伙,捣毁了一处制假窝点,扣押市值 700 余万元的假冒茅台、五粮液、国窖等名酒及制假原材料 100 余箱和一批灌装设备、假冒包装。(综合)

# 四特东方韵 全国市场收官之战打响

继河北、广东、湖南、浙江、河南市场的全国招商会之后,9月10日四特酒将迎来首次全国化征程的收官之战——“中国特香型白酒高峰论坛暨四特酒超级单品全国招商会”江苏南京站。

四特酒在江苏市场早已耕耘多年,早在 2012 年江苏市场销量就已突破两亿元,单个区域市场销量破千万的就有十余个。2010 年公司战略单品四特东方韵系列上市,全国第一个大型招商会议在南京中山陵国际大酒店召开,吸引了大批酒业圈内大咖参加,取得了极高的关注度。目前四特东方韵在江苏市场上取得了不俗的表现,尤其是四特东方韵系列中最核心单品国韵已经连续两年在江苏市场实现 130% 的高速增长。

据透露,通过本次招商会,四特酒将继续深化布局南京、南通、无锡、苏州、盐城、扬州等重点市场,借助江苏市场人口红利和结构升级的双优势,深入发掘江苏市场的巨大潜力,强化四特酒在江苏消费者心中的印象及地位。

美景配美酒 四特酒彰显特香风貌

江苏自然景观与人文景观相互交融,有古镇水乡、千年名刹,有古典园林、湖光山色,有帝王陵寝、都城遗址,可谓是“吴韵汉风,各擅所长”。以“韵”之美著称的四特东方韵,与这般美景搭配再合适不过。

四特东方韵是四特酒公司倾力打造的旗舰产品,也是本轮全国招商会的主要招商产品。四特东方韵自 2010 年正式面世以来,四特酒+四特东方韵的双品牌战略正式启动,并打开了四特酒全国化战略格局。2015 年起,四特东方韵全年销售数量突破 100 万件,并逐年保持 15%—20% 的快速增长。2018 年下半年,四特东方韵迎来了产品包装、口感品质、价位调整等全方位升级,致力于更精准地为客户及消费者提供高质量产品服务及体验。2019 年春糖会上,新版四特东方韵正式惊艳亮相,获得众多经销商及业内人士关注。



上市十年来,四特东方韵不仅传承了中国特香型白酒的典型风味,更加融合了儒、释、道等多种东方文化精髓,在岁月的沉淀中更加浓烈芬芳,传韵于世。四特东方韵外观典雅而不失时尚之感,其“世界因我而不同”的品牌理念彰显了东方文化觉醒与自信,从外表到内涵均深入人心。可以说,四特东方韵通身透露出的东方智慧与哲学之美,与江苏的美景可谓珠联璧合、相得益彰。

信,从外表到内涵均深入人心。可以说,四特东方韵通身透露出的东方智慧与哲学之美,与江苏的美景可谓珠联璧合、相得益彰。

市场基础牢固 四特酒深耕江苏市场

四特酒在江苏市场十分受欢迎,消费者口碑极佳。江苏是四特酒省外的重点市场,早在 2012 年四特酒在江苏市场就已经取得了两亿元销量的抢眼成绩。在酒业深度调整期,白酒竞争压力加剧的情况下,四特酒在江苏市场的表现也是非常抢眼。

近几年,白酒行业调整加剧,行业也渐渐回暖逐步进入复苏新周期,江苏的人口、经济、白酒消费习惯及市场的包容性,给了全国白酒品牌一块共同发展的沃土,特别是经济发达的苏南地区,各品牌群雄逐鹿。在百元价位争夺战之后,次高端之争已经成为白酒行业最大的格局洗牌战,百元价位决定了谁有资格在省内称王,而次高端则决定了未来全国白酒品牌各省份的格局市场,同时掌握次高端的话语权。四特酒依托四特东方韵系列产品,早已对次高端价格带进行了深

度布局,在白酒企业全国化市场布局的浪潮中占得先机。

四特酒还通过一系列的活动,增进与江苏市场客商的联系和互动。2018 年 11 月 5 日,四特酒公司在江苏南通市场举办了一场耗资百万的秋季客户鉴赏晚会。晚会以“特立东方,韵醉刺制”为主题,有来自江苏南通辖区内近千名经销商、消费者齐聚盛会。此次盛会不仅再一次实现了厂商共赢、消费互动,同时也进一步提升了四特酒在江苏地区的品牌影响力和传播势能。

紧抓消费升级契机 四特酒有备而来

消费升级是白酒行业的发动机和核心驱动力,四特酒在江苏市场需要牢牢把握这次消费升级的机会。在 2018 年四特酒就已经进行了深度调整,砍掉大量低端老旧产品,重点培育次高端价位产品,四特东方韵及四特高端年份系列重点体现了中国特香型白酒的独特品质,以满足广大消费者的需求。

通过一年多的调整,四特东方韵系列在江苏市场已经全线增长,由原来占比不到 20% 增加到 50% 以上,其中四特东方韵国韵及高端年份系列同比增长 113%,为四特酒在江苏未来的发展提供了坚实基础及信心。

一个品牌的发展离不开经销商客户及广大消费者的信赖与支持,四特酒作为全国唯一一个老牌特香型白酒企业一直在与经销商携手共进,不断完善客户布局,渠道覆盖率,不断进行产品创新、渠道模式创新,不断满足消费者的需求。江苏白酒市场异常“肥沃”,注定成为白酒企业的群雄逐鹿之地,诚然这里有强势的地产酒品牌,但在这并不会阻挡四特酒全国化进程的脚步,四特酒对于江苏市场的布局将更加深入。

四特酒全国招商会收官之战即将打响,9月10日江苏南京站全国招商会将闪现出哪些新亮点,让我们拭目以待。(据中国酒业新闻网)

## 四特酒加强进攻江苏市场

继河北、广东、湖南、浙江、河南市场的全国招商会之后,9月10日四特酒将迎来首次全国化征程的收官之战——“中国特香型白酒高峰论坛暨四特酒超级单品全国招商会”江苏南京站。

目前,四特东方韵在江苏市场上取得了不俗的表现,尤其是四特东方韵系列中

最核心单品国韵已经连续两年在江苏市场实现 130% 的高速增长。据透露,通过本次招商会,四特酒将继续深化布局南京、南通、无锡、苏州、盐城、扬州等重点市场,借助江苏市场人口红利和结构升级的双优势,深入发掘江苏市场的巨大潜力,强化四特酒在江苏消费者心中的印象及地位。



中国千商大会组委会 携中国特色名酒敬献一代伟人毛泽东

日前,中共韶山市委书记唐杰,中国千商大会组委会办公室主任熊玉亮,中国千商大会组委会常务副主任、中国酒业新闻网总编辑韩文友,率参加中国千商大会·岳塘酒业峰会的与会嘉宾 500 余人,在毛泽东广场为毛泽东敬献花篮。同时,19 家来自全国的特色名酒,祭拜一代伟人毛泽东。中国酒业新闻网



## 泸州老窖亮相国际旅交会 商品大赛获殊荣

吕俊岐

日前,以“以文促旅,以旅彰文”为主题的第六届四川国际旅游交易博览会在峨眉山市开幕。据统计,共有来自 58 个国家各地区的 3000 余名嘉宾参会。

泸州老窖作为中国白酒龙头企业,在旅博会现场泸州展馆内,携旗下五大核心单品及创新系列产品助力泸州主题馆,面向海内外参会嘉宾展示品牌文化、核心产品,以及近年来的创新实践和发展成果。在展会现场大放异彩。

会上,位于泸州主题展馆内的泸州老

窖展区人头攒动,泸州老窖所呈现出的深厚文化底蕴,国窖 1573 的馥郁醇厚,都令现场来宾朋友们沉醉不已。值得一提的是,泸州老窖为此次活动以国窖 1573 为酒基调制的特调鸡尾酒,获得了现场来宾们的热烈追捧,让与会来宾近距离感受到了中国白酒特品的品饮之美与文化魅力。

与此同时,2019 中国特色旅游商品大赛也在火热进行,共有来自全国的近万余,上千组参赛作品进入终评环节,泸州老窖 52 度封藏大典生肖酒系列(猪)酒不负众望,一举夺得金奖(四川一共获得七金),受到了众多游客及各方文旅业内人士的喜爱。

未来,公司将继续坚持贯彻供给侧结构性改革,不断探索,创造更多与新兴消费群体交流互动的机会,同时,更广泛地传播中华优秀传统文化,让大众了解并热爱古老的华夏文明。

广告

实现线上线下融合 找链酒科技

链酒 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:nayaleng@lianjutech.com 北京市中关村科技园科创大街 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

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