

广告  
G·R 官荣评分鉴评 | 53 大优质酒

## 浏阳河牌 浏阳河小曲



度数:50%vol  
香型:小曲米香型  
生产厂家:湖南省浏阳酒厂  
G·R 官荣评分:86.5  
G·R 酒评:酒液清亮,米香较纯正,香气中略带清雅感,入口较醇甜,酒体单薄欠丰满,落口较快,尾较净,具有米香风格。

## 白沙牌 白沙液



度数:53%vol  
度数:54%vol  
香型:大曲其他香型  
生产厂家:湖南省长沙酒厂  
G·R 官荣评分:87  
G·R 酒评:酒液无色透明,酒香醇较浓,入口较醇甜,味较醇,柔和,后味带回甜,味较长,风格一般。

## 叙府牌 叙府大曲



度数:58%vol  
香型:大曲浓香型  
度数:60%vol  
香型:大曲浓香型  
生产厂家:四川省宜宾市曲酒厂  
G·R 官荣评分:89  
G·R 酒评:无色透明,简单的裸瓶包装,虽然酒体成本不高,却是最佳组合,酒香正,粮香突出,酒体柔和,香味协调,淡雅不刺激,饮后口腔爽净,还略有余味,浓香风格正派。

# “中国最佳葡萄酒旅游产区”花落宁夏 13 大酒庄共庆“嘉年华”

肖磊

9月2日,贺兰山东麓葡萄酒旅游嘉年华活动在西鸽酒庄隆重开幕。全国政协副主席梁振英宣布“中国最佳葡萄酒旅游产区”评选结果,宁夏获得“中国最佳葡萄酒旅游产区”殊荣,将代表中国参加国际葡萄酒旅游产区投选活动。

## 1 个月畅玩宁夏 13 大酒庄 2020 年将接待游客百万人次以上

活动以“创新·融合·品牌”为主题,旨在进一步推进贺兰山东麓葡萄酒旅游融合发展,借鉴国际葡萄酒产区发展经验,推进贺兰山东麓葡萄酒产业持续健康发展,助力中国评选世界十大葡萄酒旅游产区、提升中国国际影响力。活动邀请香港经济文化旅游界人士考察团、自治区相关厅局、各市、县(区)葡萄酒产业主管部门、相关企业负责人及葡萄酒经销商共同参与。

活动现场,举行了“中国(宁夏)贺兰山东麓葡萄酒旅游智库”揭牌仪式,标志着宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业园区管委会办公室与浙江大学旅游学院在全域旅游的引领下,围绕葡萄酒“综合开发”的目标,在文旅融合、产城共融、产业共生、主客共享等领域的展开广泛合作。

亚洲侍酒师协会主席林志帆介绍了“中国最佳葡萄酒旅游产区”评选活动,同时还举行了宁夏贺兰山东麓葡萄酒旅游嘉年华活动启动仪式——从9月2日-27日,将在产区西夏王酒业公司、西鸽酒庄、迦南美地酒庄、志辉源酒庄、贺金樽酒庄、张裕摩塞尔十五世酒庄、巴格斯酒庄、立兰酒庄、长和翡翠酒庄、新牛酒庄、天得龙酒庄、美贺庄园、贺东酒庄共 13 家酒庄,开展为期 1 个月的葡萄酒旅游嘉年华活动。在闽宁红酒街还将举办贺兰山东麓葡萄酒遇上八大菜系活动,来自福建、江苏等地菜系汇聚闽宁,与贺兰山东麓葡萄酒完美结合,邀请全国各地的葡萄酒经销商、爱好者和游客到酒庄进行文化旅游、自酿体验、交流洽谈的同时,享受美食美酒的绝佳搭配。嘉年华活动期间,还将在各酒庄开展宁夏地方特色文艺汇演,让广大游客领略葡萄酒旅游与地方文化的交融。

截至 2018 年底,宁夏酿酒葡萄种植面积达 57 万亩,占全国酿酒葡萄种植面积的 1/4,是我国最大的酿酒葡萄集中连片产区,建成酒庄上百个,占全国 1/3 强,年产葡萄酒 1.2 亿瓶,综合产值达到 230 亿元。宁夏贺兰山东麓葡萄酒品牌价值位列全国地理标志产品区域品牌榜第 10 位,葡萄酒已成为宁夏独具特色的“紫色名片”。下一步,坚持创新发展、融



合发展、品牌发展,坚持精品酒庄发展,坚持补短板、强弱项、增后劲,进一步加大资源整合力度,全力培育大型旗舰酒庄,打响在国内外叫得响的品牌,切实把贺兰山东麓葡萄酒产业园区做大做强,推进葡萄酒产业高质量发展。力争到 2022 年,年产葡萄酒 5 亿瓶以上,带动 15 万人以上就业,年接待游客 100 万人次以上,实现综合产值 1000 亿元。

## 中国最佳葡萄酒旅游产区诞生 吸引梁振英 10 个月来三次

“现在,我宣布,获得中国最佳葡萄酒旅游产区的是一宁夏产区”,在 9 月 2 日举行的贺兰山东麓葡萄酒旅游嘉年华活动上,全国政协副主席梁振英揭晓了宁夏葡萄酒产区获得“中国最佳葡萄酒旅游产区”,将代表中国参加国际葡萄酒旅游产区投选活动。“这是我过去的十个月里,第三次来到宁夏,而这一次我是专门为宁夏葡萄酒而来。”梁振英说。

2020 年,将在国际侍酒师总会第 51 届会员大会期间,举办世界十大葡萄酒旅游产区的投选。为了做好世界葡萄酒旅游产区投选前期工作,更有效的利用丰富的葡萄酒旅游资源,倡导和发展“葡萄酒+旅游”模式,加强对中国葡萄酒旅游产业的宣传,打造高端葡萄酒产品品牌,受国际侍酒师总会委托,亚洲侍酒师学会牵头,对 65 个参评国家的最佳葡萄酒旅游产区进行组织投选。其中,自今年 3 月启动开展了第一届中国最佳葡萄酒旅游产区投选。

本次投选委托全球最权威的中文葡萄酒杂志《酒经》和国内最受欢迎的侍酒师及葡萄酒行业在线媒体“品乐”机构,为中国葡萄酒产区开展为期 3 个多月的网络和媒体宣传推介。于 2019 年 6 月 11 日,在亚洲博览馆的“一带一路”农产品展览会上,启动中国最佳葡萄酒旅游产区公众投选活动,中国有 10 个

葡萄酒产区参加投选。8 月 15 日揭晓了第一届中国最佳葡萄酒旅游产区投选,宁夏产区、新疆产区与河北产区名列前三。评选采取网络投票和专家投票方式进行,其中网络投票占总票数的 55%,调查问卷占总票数 45%。

当前,中国已成为旅游大国,是全球第四大入境旅游接待国,旅游业成为中国经济增长新引擎。葡萄酒产业融合了一二三产业,是产业链最长的特色优势产业。近年来,按照《中国(宁夏)贺兰山东麓葡萄酒产业及文化长廊发展总体规划》,特别是石泰峰书记 2017 年 9 月在全区葡萄酒产业发展座谈会上提出的“要下功夫推进葡萄酒产业与旅游产业融合发展,着眼于全国乃至世界旅游市场,建设一批特色鲜明的葡萄酒庄、葡萄酒旅游小镇,把贺兰山东麓葡萄酒种植带打造成精品旅游带,开辟葡萄酒产业发展新途径”要求,贺兰山东麓葡萄酒产区依托贺兰山东麓 190 公里葡萄酒长廊、丰富的旅游资源以及独特的葡萄酒文化,统筹推进规模化葡萄种植基地、生态化葡萄酒廊道、特色化葡萄酒酒庄建设,进一步推动了葡萄酒旅游融合发展。目前,产区有 36 个酒庄建成旅游酒庄,年接待人数达 50 万人次以上,成为宁夏全域旅游不可或缺的组成元素。美国《纽约时报》评选的全球 2013 年“必去”的 46 个最佳旅游目的地,宁夏入选理由是“在宁夏可以酿造出中国最好的葡萄酒”;2015 年,贺兰山东麓产区被世界葡萄酒大师丽兹·塔驰编入《全球葡萄酒旅游最佳应用》

一书中,作为美国大学葡萄酒教材。

## 中国(宁夏)贺兰山东麓葡萄酒旅游智库落户宁夏

在 9 月 2 日举行的贺兰山东麓葡萄酒旅游嘉年华活动现场,举行了“中国(宁夏)贺兰山东麓葡萄酒旅游智库”揭牌仪式,标志着宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业园区管委会办公室与浙江大学旅游学院的合作迈上新台阶,开创新领域,拓宽新维度。首期智库专家将有 20 多人,包含三分之一的国外专家和三分之二的国内专家,目前已经涵盖消费心理、体验设计、文化创意、市场营销、旅游规划、数据挖掘、供应链管理等专业领域。

浙江大学旅游学院院长周玲强告诉记者:“围绕一产和二产的酿酒葡萄种植加工在宁夏已经相对比较成熟了,但是国人对进口葡萄酒的消费习惯,加上国产葡萄酒较高的价格,使得中国自己的葡萄酒在市场推广过程中进程缓慢,急需从‘综合开发’的角度,多维度解决这个问题”。他还指出:“宁夏是全国第二家全域旅游示范(省区),在文旅融合、产城共融、产业共生、主客共享等思路的引领下,开展新人才培养、新业态探索、新酒庄提升等方面的工作,积累了促进葡萄酒‘综合开发’的经验。”

下一步,双方将在文旅融合、产城共融、产业共生、主客共享四个方面加强合作。一是文旅融合。借助旅游行业的体验性质,让更多国人在轻松的氛围中,了解葡萄酒产业相关的文化,逐步消除进口酒消费习惯对国内葡萄酒消费的影响。二是产城共融。在市政建筑、道路交通、景观环境、林草水利等方面,全面融入葡萄酒产业文化,让每一个来宁夏的人,都能从细微处感受到这是一个中国葡萄酒产业的朝圣地。三是产业共生。葡萄种植、葡萄酒酿造、葡萄酒旅游三种业态横跨一、二、三产,不但让不同门类的产业共同生发,且产生的效益也是逐级递增,对当地国民经济和社会发展具有极其重大的推动与促进。四是主客共享。有倾向性的借助文旅综合体的发展模式,在居民集聚区的消费场景中融入葡萄酒旅游元素,让本地居民便利的享受到旅游的红利,也可以在主要为游客打造的独立旅游项目中,为本地居民制定优惠政策,以量取胜,推动他们利用日常休闲时间去旅游项目消费。

# 魏志国: 未来五年 60% 的夫妻店会关门 零售变革持续进行

凤凰

8 月 8 日,2019(第三届)中酒展开展第一天,“第二届中国酒业工商首脑会议暨中酒展主论坛”在济南国际会展中心隆重举行,围绕“变局与终局”这个话题,企业高管、超级大商、智库专家等带来一场思想盛宴,除了展馆现场气氛爆棚之外,本次论坛也吸引近千名酒商参加。

酒仙网副总裁魏志国在本次会议上发表了关于传统酒水零售店转型,题为《谋变与升级》的主题演讲。

## “未来五年 60% 的夫妻店会关门”

夫妻烟酒店是酒水流通行业的神经末梢,它们的发展情况与酒水终端市场联系密切。

“未来五年 60% 的夫妻店会关门。”会上,酒仙网副总裁魏志国提出了这一振聋发聩的观点。他表示,市面上大概存在着 100 万家烟酒店夫妻店,整体呈现出“散、乱、差”的特点,缺少核心竞争力,特别是没有团购能力的烟酒店将快速走向消亡。目前酒水流通行业逐渐朝着品牌化、规模化、连锁化方向发展,这代表着未来酒水零售店转型的一大趋势。

紧接着,魏志国谈到国外全国性大型酒类连锁零售企业的成功案例。创建于 1968 年的南方酒业集团,在 2017 年销售额达 180 亿美元,占据全美市场份额 31%。而澳大利亚最大的酒类连锁公司,2017 年销售额达 206 亿,占据澳大利亚市场份额百分之 30%。

记者调查资料发现,我国酒水零售总额

约 1.5 万亿,线下销售占据了 95%,网上销售仅仅占据 5%,线下销售仍是主流。

魏志国还谈到,以烟酒店为代表的传统零售商、代理商,如果没有及时走上转型发展的快车道,将逐渐丧失零售能力,被厂家淘汰。

## “一起做零售不一定可行但独自做零售一定不可行”

酒业零售一定得变革,但怎么变是魏志国此次演讲的重点。他谈到,烟酒店如果放弃熟悉的零售业务,转变的过程将很艰难。但如果继续单兵作战,其结局将很惨痛。

“少则 500 万,多则 5000 万!目前,90% 的区域酒类零售企业都是亏钱。”此外,魏志国表示,酒类零售店也不是简单的联合加盟,扩大店面就可以成功。

魏志国将亏钱的原因主要总结为:店数少、销售低、毛利低、总部大、费用大。但最重要的,是没有抓住酒类零售的核心——单店盈利,盈利的核心是毛利率,而毛利率的核心则是定制爆款产品。而定制爆款产品必须具备四方面能力:研发能力、销售能力、资金实力、厂商关系。

记者了解到,酒仙网的定制渠道有两种,其一,在酒庄直接定制;其二,在酒仙网自家的车间定制。目前,包括茅台、五粮液、泸州老窖、汾酒、西凤、洋河、金六福等 30 余家酒类企业和酒仙网已经实现了定制业务合作。

针对市场布局、门店模式、经营方式,魏志国提出了酒仙网的战略:针对一、二、三线城市,

密集开店;推行小店模式,占地面积为 30—50 平;经营以零售、线上、团购三线并行,营收各占三分之一。

酒业家记者了解到,酒仙网的门店布局蓝图是:北京 1000 家,天津 1000 家,上海 1000 家,郑州 500 家,石家庄 400 家,邯郸 300 家,并以地市级代理商合作为主。同时,做到满 12 个月的店铺,其中 80% 都能盈利,销售额高达 400W,毛利高达 25%,成本比同行低 30%。

## 酒快到六大赋能系统 助力传统酒商快速转型

据了解,酒快到是酒仙网今年重点推出的门店项目。此次会上,魏志国详细讲述了酒快到的六大赋能系统,以助力传统酒商快速转型。

品牌赋能,酒快到有酒仙网强大的品牌背书。加盟商将拥有酒仙网统一高端的品牌装修、VI 系统服务,这将提升在同类型线下门店中的竞争力。

流量赋能,加盟商将共享酒仙网 1800W 会员。同时,酒仙网推行的“社群营销微信裂变”服务,将为酒商构建 400 个群,20000 人的酒类社群生态。据酒仙网资料显示,门店 70% 的业绩来源于免费的广告发布平台。

产品赋能,酒快到将为酒商提供全新的产品组合。共计 20 款的流量产品,帮助加盟商赢得口碑,提高成交率;供应大品牌、好品质的流通产品;500 款的战略产品,提供店铺毛利保障;同时推出的 10 款核心产品,将与公司战略并行,与店铺利润、店员奖金挂钩。

IT 系统赋能,酒快到使用电子价签,严格



管控产品价格,实现产品全国价格统一;统一的全方位视频监控系统确保门店安全服务。

此外,还有运营赋能,实现批量开店,十店同开;金融赋能,打造城市合伙人计划,赋能合伙人成为区域零售之王。

记者了解到,酒快到的门店战略将于 2023 年达到全国开办 50000 家。

最后,魏志国表示,酒仙网的目标是要做世界酒类零售第一品牌,坚持酒仙网的理念:一群人、一辈子,只做一件事。