

白酒行业“浓染酱”的趋势形成



■ 苗倩

近日,由中国酒类流通协会、中国副食流通协会、中国诗酒文化协会、中国酒业新闻网共同主办,中国千商大会组委会办公室、北京卓鹏战略咨询机构共同承办、湖南省中弘投资管理有限公司、中国(中部)岳塘国际商贸城特别协办的“新高端·浓染酱 2019中国新高端酱香酒趋势论坛”,在湖南湘潭举行。

中国千商大会组委会办公室常务副主任、中国酒业新闻网总编辑韩文友、内蒙古酒类流通协会会长高峻、北京卓鹏品牌咨询机构董事长田卓鹏、陕西省糖酒副食品流通协会会长宣保国、贵州国台酒业副总经理陈延辉、北京卓鹏品牌咨询机构常务副总郭宏利、中国酒类流通协会会长助理、河南省酒业协会副会长吴勇以及来自全国各地的酒类大商、企业代表、酒业专家以及媒体代表,参加了论坛。

韩文友表示,2019年,在消费升级的浪潮中,新的变革正在孕育,新的风口正在形成。酱香酒的持续深化一方面是因为品牌龙头的带领,它扩展了品牌的空间,另一方面也得益于消费人群的疯长,使酱香酒成为主流选择。一些主打浓香型的企业,也逐渐拓展酱香型酒的生产。我认为,浓染酱的趋势越来越强烈,这也体现了中国酒业的百花齐放,对中国酒业的发展是一个利好。

新零售酱金时代来袭

来自国家统计局数据显示,2018年,全国规模以上酒企完成酒总产量 871.20 万千升。而酱香型白酒的总量不到 50 万千升,占白酒总产量的不到 6%,正宗大曲酱香的产能占比则更少。再看近来公布的茅台集团半年报,2019年上半年,贵州茅台实现上半年日均赚 1.1 亿元,实现营业收入 394.88 亿元,同比增长 18.24%,实现净利润 199.51 亿元,同比增长 26.56%。茅台的亮眼表现,提振了酱香型白酒的发展信心;茅台终端价格的高企,也为次高端酱香型白酒打开了品牌提升、价格提升的空间。

酱九条独家首发

新零售新在哪里?

正是基于茅台的稀缺性和市场及利润空间的高成长性,田卓鹏提出了“酱金时代”的概念,他在题为《研判“酱九条” 解读酱香酒“体验馆+俱乐部+新零售”模式》的演讲中指出,“从市场扩容来看,中国酒业进入‘酱金时代’。理由有三点:一是从上世纪 90 年代的清香热、到 2000 年的浓香热,再到茅台的万亿市值、千亿股价,促使酱酒新黄金时代来临,催生酱香品类二次集中化扩容期!二是酱酒品质稀缺性,自带金融属性,受到投资者的追捧,未来,酱酒全国化扩张将与一二线名酒一起成为挤压地产酒市场的主力军,将发起与次高端、新高端浓香和清香品类的正面战!三是,未来五年,酱酒产业销售与利润将占据 200 元以上产品半壁江山,“酱金掘金时代”开启!

2018年,川酒实现营业收入 2372 亿元,同比增长 15.1%,而川酒的六朵金花则实现营收近 1285 亿元,占川酒总营收的 54%;2018 年酱酒实现营业收入约 1100 亿元,同比增长 80%以上。酱香酒的高成长性和高溢价功能,一目了然。由此,田卓鹏提出,“茅台、国台、茅台系列酒、郎酒、习酒、金沙、钓鱼台谁将是酱酒的六朵金花?”并抛出了“中国酱酒‘六朵金花’将形成头狼效应”的观点。

“从价位潜力来看,3-5-8 成为本轮酱酒扩容的黄金价格带”。田卓鹏分析说,新中产消费、新商务消费成为主流,商务升级、次高端空位需求呈现上升态势;对于酱酒来说,表现为中高端价位 (300-400 元)(500-600 元)(800-1000 元),将呈现井喷式增长,消费结构将从原来的“倒金字塔”型向“橄榄”型转变!400-600 元左右的次高端将是酱酒的超级市场!

在营销模式的创新上,田卓鹏提出了“新高端体验馆+俱乐部+新零售”的模式。在他看来,“3-5-8(300,500,800 元价位段)、新零售是一个超级风口,新零售的风口伴随着中国连锁店的来临。”未来,百亿级的酒商一定是连锁大商,这是趋势。另外,新零售是传统酒商转型的最后机会,因为新零售便利店 24 小时可以送货,网上一下单就可以送过去,从而打破了时间和空间的概念。

另外,新零售要做到“线上、线下”的有效互动,田卓鹏提出,“新零售线下赋能,不管是郎酒的店也好,五粮液店也好,它要开设一个新的模式,未来一定是体验化、空间化、无感化的模式。也就是要从视觉、听觉、触觉等对消费者感官形成冲击。”田卓鹏以国台的店面为例,是“三馆合一、四吧合一”,首先它是一个品牌的文化馆,第二个是售卖馆,第三个是产品的体验馆,可以在店面里感受国台的文化。还有四吧合一,Tea 吧,听吧(大讲堂)、餐吧、酒吧(同步酒窖),让消费者形成良好的体验。

听国台酒业说酱酒

贵州国台酒业副总经理陈延辉表示,茅台的市场价为什么涨这么快?包括酒价每天都在涨,就是因为品质好,每天都有人喝。到今天的价格也不是封顶的价格,还会再涨。这也显示了酱酒的高成长性,需要文明饮酒、健康饮酒、饮健康酒、饮酒健康,大家需要喝的更健康、更高性价比的好酒。

正宗酱酒是更健康的好酒。主要是基因好、口感好、体感好,健康感好。正宗大曲酱酒型白酒是好酒,茅台酒是好酒的典范,国台酒也是健康的酒。国台要沿着茅台的路子走,国台的产地正宗,位于酱酒核心产区——茅台镇,这个月国台刚收购了怀酒。国台的工艺正宗,30 道工序,165 个环节,365 天酿一斤酒,1095 天藏一坛酒。今后,国台有望上市,给经销商带来更多的利好。

未来酱酒趋势如何,听嘉宾说怎样做好酱酒,未来酱酒趋势如何?就这些厂商高度关注的焦点话题,内蒙古酒类流通协会会长高峻、贵州国台酒业副总经理陈延辉、北京卓鹏品牌咨询机构常务副总郭宏利、中国酒类流通协会会长助理、河南省酒业协会副会长吴勇围绕“酱金时代下的浓染酱趋势与机遇”,展开了讨论,北京卓鹏品牌咨询机构董事长田卓鹏主持了这一环节。

在消费转型、升级时代,高峻好不避讳电商对传统酒商的冲击,他说,现在的酒商分为两类:一类是卖茅台的人日子很好过,一类是不卖茅台的人,日子很难过。但是,再想做茅台的经销商已经很难了,但是,酱香酒未来是

一个风口。“现在大众消费者看重的是性价比,经销商做 200-350 块钱左右的酱香型酒,未来会有很大的市场潜力和增长空间。”

高峻指出,做酒,首先要做好人,还要专业化、职业化,教化你的客户,教育你的消费者。另外,一定要把消费者转化为消费者,让他给你传播。未来在我们经销商当中,必须要进行转型升级,应用新的团购新模式,面对新时代的新变化,唯一要的就是要学习,不断地学习。

郭宏利表示,在酱酒热潮下,整个酒业向“头部”集中的趋势特别明显,但是,中小型的酒企并不是就没有机会。其中一个方向就是一个小而美的企业——酒庄模式。以国外的酒庄酒为例,酒庄就是文化的承载。怎么把故事说透,包括酒旅融合的模式,酒庄如何跟消费者形成真正的互动?我们在这里面提出来什么?一个酒庄要交易、交流、交互,它首先也是一个交易的平台,同时酒庄酒要跟消费人群进行交流,同时还要有一系列交互的活动和手段,包括融合和模式。这样,三四线的品牌,包括中小型企业,也许在资源上、产源上没有那么好的优势,但是我相信,如果通过酒庄酒的模式,通过交易、交互这种方式,还是能够从一个小的赛道,也能够跑出酱香酒品牌的新的展场。

陈延辉表示,酱酒的产量确实不多,但是茅台镇大概占酱酒产能的 80%,大家都只知道茅台。其实很多做酱酒的企业,像山东的酱酒,包括东北也有,茅台不是酱酒的唯一产区,但是口感是有差异的。原粮可以购买一样的,工艺可以学,水可以调,但是没有适宜的气候是酿不出好酒来的,国台与茅台离得很近,一直也在学习茅台,位于酱香型白酒的核心产区,9 月份刚刚收购了怀酒,将为消费者提供更优质,更多正宗的酱香型白酒。

吴勇表示,品质消费时代已经到来,未来的消费者一定会注重品质和性价比,厂家能否提供一瓶好酒,是决胜市场的关键。不少企业都在学茅台的路上,茅台的高市值,高品质确实有值得学习之处,但是对于成长中的区域酒企而言,要保持自己的特色,区域文化和优质品保证,是区域酒企成长不可或缺的部分。在品质消费的当下,酒企要凸显自己的特色优势,做好与消费者沟通。

同时,酱酒酒庄精心酿造的第一款年份酒也在今天全新上市。拉菲罗斯柴尔德集团 CEO Jean-Guil laume Prats 先生表示作为酒庄的第一款年份酒,集团精选了赤霞珠,马瑟兰与品丽珠进行混合酿造,所用葡萄均采自丘山河谷下在花岗岩质土壤上的 360 层层梯田。而保乐力加中国将成为这款精品葡萄酒在中国市场的独家经销商。葡萄酒装瓶后通过一段时间的静置沉淀,预计将在 11 月底送抵宾客手中。

拉菲集团首个中国酒庄——隴岱酒庄正式开放

日前,拉菲罗斯柴尔德集团欣然宣布其首个中国酒庄——隴岱酒庄于今日正式对外开放。隴岱首款 2017 高级年份葡萄酒也于当日起限量发售。

自今年七月揭晓中国酒庄的名称为“隴岱”以及公布 2017 年份葡萄酒即将上市以来,拉菲罗斯柴尔德集团(以下简称:拉菲集团)再添佳讯,宣布全新酒庄将正式对外开放,迎接来自世界各地的尊贵宾客。

“作为一个历史悠久的酿酒家族,我们拥有 150 年的传承与经验。在山东我们所续写的这一全新篇章让我们深感骄傲与荣幸,而我们也深信只有开放与共享的精神才能让我们拥有更长远的发展。”

“葡萄酒的酿造是一种权衡之道。而在这里,我们所谓的平衡,是将丘山河谷当地百姓对风土地貌知识的了解与拉菲集团传承至今的百年酿酒理念的充分结合。”拉菲罗斯柴尔德集团董事长 Saskia de Rothschild 表示。继父亲 Eric de Rothschild 男爵之后,Saskia 继任成为罗斯柴尔德家族葡萄酒酿造事业的掌舵人。“这也是我们决定不远千里在中国建立全新酒庄的原因,这座酒庄同时也作为对使用中国灰土砖这一传统建筑风格的诠释,不断与此地的风土产生共鸣。”她补充道沉浸于几乎看不到路面的葡萄园,会感觉这里的设计就像是在梯田中开了一道“缝隙”般的小径,沿着这条小径一直游览,便将访客从葡萄园一路带到了酒庄以及酒窖中。陈列橡木桶的储藏室呈一个圆形的空间,这样的设计虽然是效仿了拉菲集团于 1987 年拉菲古堡的酒窖设计,但是特别加入的八根红木廊柱却静诉着隴岱酒庄的中国特色,廊柱的灵感源自道教中的八柱建筑风格。

隴岱酒庄的开业庆典在 2019 年 9 月 19 日隆重举行。酒庄主管 Charles Treutenaere 先生在阐释这一特殊日期背后的寓意时,表示 9/19 这个日期,正值中国秋分节气以及传统佳节——中秋节期间,代表了隴岱酒庄已在中国寒耕暑耘、年复一年地走过了十载的 24 节气时光,而数字“九”在中法文化中也有深刻特别的含义——在波尔多,含数字 9 的年份酒总能给人带来惊喜;而在中国这一数字代表着长久悠远的吉兆。

同时,隴岱酒庄精心酿造的第一款年份酒也在今天全新上市。拉菲罗斯柴尔德集团 CEO Jean-Guil laume Prats 先生表示作为酒庄的第一款年份酒,集团精选了赤霞珠,马瑟兰与品丽珠进行混合酿造,所用葡萄均采自丘山河谷下在花岗岩质土壤上的 360 层层梯田。而保乐力加中国将成为这款精品葡萄酒在中国市场的独家经销商。葡萄酒装瓶后通过一段时间的静置沉淀,预计将在 11 月底送抵宾客手中。

拉菲罗斯柴尔德集团的基础业务是葡萄酒园管理和葡萄酒酿造。集团以拉菲罗斯柴尔德古堡(Chateau Lafite Rothschild)为核心,相继收购了杜哈米隆古堡(Chateau Duhart-Milon,波亚克产区四级酒庄)、莱斯古堡(Chateau Rieussec,苏玳产区一级酒庄)以及乐王吉古堡(Chateau L'Evangile,波美侯产区)。

同时,拉菲集团持续向波尔多地区之外拓展,依次收购了拉菲罗斯柴尔德巴斯克酒庄(Vina Los Vascos,智利,1988)、拉菲罗斯柴尔德奥希耶庄园(Domaine d'Aussieres,朗格多克,1999)、凯洛源自拉菲罗斯柴尔德酒庄(Bodegas CARO,阿根廷,1999)并于 2008 年来到中国,于 2019 年在山东蓬莱地区揭幕隴岱酒庄(Domaine Long Dai)。此外,集团还缔造了波尔多地区经典美酒——传奇源自拉菲罗斯柴尔德以及传说源自拉菲罗斯柴尔德品牌。

拉菲罗斯柴尔德集团拥有 1,200 公顷自有葡萄园,并与全球 80 多家分销商合作。(文/李玉友 摄影/Richard Haughton)



隴岱酒庄葡萄园风光

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

隴岱酒庄酒窖

华润雪花打造“匠心营造”

■ 李玉友

华润雪花倾情打造的“匠心营造”啤酒自 2018 年底推出以来以其完美的品质、口感和设计备受广大消费者喜爱,风靡一时,并斩获四项国际设计大奖。

“我们追求一支好产品,一个好品牌,一支好啤酒。我们总想讲一个匠心营造的故事,并希望它能带人们感受追求极致的爱和美好。而今我们认为,致敬匠心最好的方式,就是设计一款产品,让它去演绎和述说,一器一物传承的爱与美好,同时向那些匠人匠心致敬。”

出于这样的初心和夙愿,华润雪花不遗余力打造“匠心营造”品牌,并把它作为华润雪花啤酒迈向高端市场的一大力作,为塑造高端品牌形象赋能。

记者了解,华润雪花啤酒匠心团队从 2015 年开始,经过数次实验室及小型酿造试验,确定酵母酿造特性;2017 年至今,历经多次大生产试剂、消费者测试,成功确定酿造工艺、酒体特点;期间,全国范围内近 30 位酿酒专家参与研制,数十次方案筛选;超过 30 位品评专家评选,最终打造出更适合国人口味

的“匠心营造”啤酒经典之作。

在品质方面,“匠心营造”啤酒由 100%进口全麦芽酿造,甄选加拿大、澳洲和慕尼黑三种麦芽,原产地的阳光、空气、土壤,令其风味表现突出,精准配比激发,使口感醇厚、强烈、饱满馥郁。采用低温缓慢发酵工艺,让酒液更加纯净,使酒液平衡协调,更加柔和。配以天然纯正的赫斯布鲁克花香+马第努门苦花独,入口轻盈甘冽,泡沫绵柔细腻,别有一番风味。“匠心营造”啤酒颂标采用全铝箔工艺,瓶体采用琥珀棕色+极致雕花工艺,正标采用定标贴标,背标采用水晶标。真可谓对细节的执着,成就极致的完美。

目前,匠心营造啤酒经过多轮社交圈的发散传播,再加上此前与《风味人间》联手打造的“美酒+美食”的最强 CP 形象,匠心营造啤酒时刻陪伴的产品印象已根植消费者心中。

“我们相信,每一个产品,不仅仅是一次银货两讫的交易,更承载创造者和使用者共同的理念。比如对品质和美的追求,以及在这个时代里,不可或缺的味道和自信,久仰匠心,不如亲身品鉴。”华润雪花上海大区的负责人如是说道。

“我们追求一支好产品,一个好品牌,一支好啤酒。我们总想讲一个匠心营造的故事,并希望它能带人们感受追求极致的爱和美好。而今我们认为,致敬匠心最好的方式,就是设计一款产品,让它去演绎和述说,一器一物传承的爱与美好,同时向那些匠人匠心致敬。”

出于这样的初心和夙愿,华润雪花不遗余力打造“匠心营造”品牌,并把它作为华润雪花啤酒迈向高端市场的一大力作,为塑造高端品牌形象赋能。

记者了解,华润雪花啤酒匠心团队从 2015 年开始,经过数次实验室及小型酿造试验,确定酵母酿造特性;2017 年至今,历经多次大生产试剂、消费者测试,成功确定酿造工艺、酒体特点;期间,全国范围内近 30 位酿酒专家参与研制,数十次方案筛选;超过 30 位品评专家评选,最终打造出更适合国人口味

的“匠心营造”啤酒经典之作。

在品质方面,“匠心营造”啤酒由 100%进口全麦芽酿造,甄选加拿大、澳洲和慕尼黑三种麦芽,原产地的阳光、空气、土壤,令其风味表现突出,精准配比激发,使口感醇厚、强烈、饱满馥郁。采用低温缓慢发酵工艺,让酒液更加纯净,使酒液平衡协调,更加柔和。配以天然纯正的赫斯布鲁克花香+马第努门苦花独,入口轻盈甘冽,泡沫绵柔细腻,别有一番风味。“匠心营造”啤酒颂标采用全铝箔工艺,瓶体采用琥珀棕色+极致雕花工艺,正标采用定标贴标,背标采用水晶标。真可谓对细节的执着,成就极致的完美。

目前,匠心营造啤酒经过多轮社交圈的发散传播,再加上此前与《风味人间》联手打造的“美酒+美食”的最强 CP 形象,匠心营造啤酒时刻陪伴的产品印象已根植消费者心中。

“我们相信,每一个产品,不仅仅是一次银货两讫的交易,更承载创造者和使用者共同的理念。比如对品质和美的追求,以及在这个时代里,不可或缺的味道和自信,久仰匠心,不如亲身品鉴。”华润雪花上海大区的负责人如是说道。

“我们追求一支好产品,一个好品牌,一支好啤酒。我们总想讲一个匠心营造的故事,并希望它能带人们感受追求极致的爱和美好。而今我们认为,致敬匠心最好的方式,就是设计一款产品,让它去演绎和述说,一器一物传承的爱与美好,同时向那些匠人匠心致敬。”

出于这样的初心和夙愿,华润雪花不遗余力打造“匠心营造”品牌,并把它作为华润雪花啤酒迈向高端市场的一大力作,为塑造高端品牌形象赋能。

记者了解,华润雪花啤酒匠心团队从 2015 年开始,经过数次实验室及小型酿造试验,确定酵母酿造特性;2017 年至今,历经多次大生产试剂、消费者测试,成功确定酿造工艺、酒体特点;期间,全国范围内近 30 位酿酒专家参与研制,数十次方案筛选;超过 30 位品评专家评选,最终打造出更适合国人口味

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
●根霉菌
●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:
●根霉菌
●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、水果酒及贴牌代工业务。
财富热线:4008842899
加盟专线:15881033359