

天鹅庄品牌重装出场 签约央企

天鹅酿酒董事长李卫出席签约仪式

■ 李玉友

这届中国进博会对天鹅酿酒集团来说可谓是一个大赢家,收获满满。11月7日下午四时,第二届中国国际进口博览会现场,国家开发投资集团有限公司(以下简称国投)举办进口贸易对接会暨签约仪式。仪式上,国投采购分团主要采购方中国国投国际贸易有限公司(以下简称国投贸易)与澳大利亚天鹅酿酒集团签订合作意向书,天鹅酿酒董事长李卫出席签约仪式。

重装出场进博会 好品质赢得好客来

为期6天的第二届中国国际进口博览会11月5日在上海国家会展中心开幕,天鹅酿酒集团派出强大服务团队,携天鹅外交家等众多款好酒出击进博会,并搭建起近300平米的两层楼台展厅。展厅设计别致、装修精美,格外引人注目。特别是天鹅庄外交家、生肖酒大金鼠、天鹅庄·孔雀等好酒的亮相更是博得了众多消费者前来品尝,每天展厅都围得水泄不通。

6日,正在参加进博会的国家开发投资集团总裁施洪祥,国投采购团团长、副总经理阳晓辉,国投贸易董事长张肇刚等一行莅临天鹅展位,了解天鹅庄·外交家系列葡萄酒产品。澳大利亚前驻华大使、天鹅庄品牌大使芮捷锐博士,天鹅酿酒集团董事长李卫先生,首席运营官Wendy Mao女士,天鹅酿酒集团中国运营中心营销总裁张登尧先生在展会现场与国投采购团一行进行交流。

7日上午,中国酒业协会副会长兼秘书长宋书玉来到天鹅庄展厅,同李卫董事长边品美酒边交谈事情。当天,澳大利亚贸易、旅游和投资部长,驻沪总领馆等官员也相继来到天鹅庄展厅参观、品酒。

天鹅集团近年来健康快速的发展自然也引起了国投集团的关注。“近年来,国投贸易持续关注消费领域的投资机会,不断丰富自身产品品类,尤其面对中国消费者日益增长的高品质产品及服务的需求,持续引进高品质产品,致力于将全球的优质食品搬上中国人的餐桌。国投贸易与天鹅酿酒集团(天鹅庄)的合作,符合国投贸易对消费领域的布局,非常看好中国葡萄酒市场未来的成长性,对天鹅酿酒集团旗下核心酒庄和品牌 Auswan 天鹅庄在中国市场的未来发展也寄予厚望。”国投集团的一位领导如是评价道。

在李卫看来,此次签约仪式于天鹅酿酒集团、于国投贸易而言都是互利共赢的好



事,这意味着国投贸易对天鹅酿酒集团旗下核心酒庄和品牌 Auswan 天鹅庄的肯定,是对企业、品牌、产品品质的最高认可。

在谈到澳大利亚葡萄酒产品时,澳大利亚驻上海总领事馆副总领事刘冰介绍,自2015年12月中澳自贸协定签订后,澳大利亚进口瓶装葡萄酒关税逐步下调,至2019年1月1日将降低至零,彻底打破关税壁垒。反观欧洲等国的进口瓶装葡萄酒仍然面临着14%的高额关税,加之人力、材料供给、技术等因素,低成本、高品质成为澳洲葡萄酒在国际市场上的强大竞争优势。

“随着生活水平的提高,中国人民对高品质产品的需求将会越来越旺盛,葡萄酒作为优质生活方式代表,在中国市场具有巨大的潜力。”国投贸易上海公司副总经理李敏表示。

“澳洲红酒在中国如此受欢迎,主要原因有三。”刘冰说,“一是澳洲的天然优势,高质量,昼夜温差大,日照时间长、降雨稀少、无病虫害,让葡萄得以充分成熟,铸就红酒好品质;二是红酒是由科技酿造,保证生产环境卫生;三是澳洲红酒走‘轻奢’路线,相较于法国红酒性价比,更易被消费者接受。”刘冰表示,天鹅庄对中国市场的重视和

专注值得称赞,通过各种渠道建立合作关系,例如本次与国投贸易合作,将澳大利亚的葡萄酒带给更多中国消费者。

从生产到销售全程把控 全产业链优势突显

海关数据公布显示,2018年中国进口葡萄酒总量为7.2亿升,较上年同期下滑8.95%。但不同国别的葡萄酒产品也存在格局差异,例如法国葡萄酒进口量下降明显,而智利、澳大利亚葡萄酒进口量则持续保持增长。

天鹅庄进入中国市场以来,便伴随着进口葡萄酒市场波浪式增长。国投贸易与天鹅酿酒集团(天鹅庄)合作,看中的是其所有的全产业链优势。天鹅庄工作人员介绍,天鹅庄拥有百年优质葡萄园,从葡萄种植、酒庄酿造、葡萄酒灌装、到发运给中国的分销商进行销售,葡萄酒从生产和销售的全程都受公司的掌控。

李卫说,天鹅庄不仅注重对消费者的宣传推广,还大力布局酒类零售店渠道,如1919、名品世家、福建放心酒、酒便利、酒直达等,未来,天鹅庄将在摸索和实践中打造

全产业链销售模式,充分发挥全产业链优势。

精心酿造打造品牌 才是葡萄酒发展的出路

以法国为代表的旧世界酒到逐渐走强的新世界酒,进口葡萄酒被消费者所熟知。然而在大量的进口葡萄酒中不难发现,能让国人脱口而出的品牌名称少之又少。在李卫看来,打造品牌才是未来葡萄酒市场发展的出路。

“天鹅庄坚持海外酒庄直营市场,坚持品牌化运作、本土化营销,坚持渠道深耕细作。此次国投贸易与天鹅庄开展合作,还源于天鹅庄在业内品牌效应的凸显,市场认可度高。”李卫表示,以单品“外交家”为例,其核心定位在于打造中高端商务社交葡萄酒体系,得到市场一致好评,产品多次被各大论坛和国际化晚宴选为指定用酒。

未来,国投贸易将继续致力于全球优质商品采购,以和天鹅庄签约为起点,更好地服务国内日益多元化的消费需求,贴近人民消费升级、品质享受的生活理念,更好地满足人民对美好生活的向往。

贺兰山东麓葡萄酒亮相深圳

■ 吕建城

宁夏贺兰山东麓以前是一片荒凉的戈壁滩,如今这里已成为全球知名葡萄酒酒庄的聚集地,是全球最适合种植酿酒葡萄和生产高端葡萄酒的黄金地带之一,被国内外的业界专家和消费者认可,葡萄酒产业已成为宁夏的“紫色名片”。“11月10日晚,宁夏贺兰山东麓葡萄酒银川产区推介会在充满活力的经济特区深圳举办,超五星瑞吉酒店内,百位来自深圳的企业家、酒商、葡萄酒爱好者汇聚一堂,与贺兰山东麓葡萄酒产业联盟9家酒庄共享一场葡萄酒的味觉盛宴。

近年来,银川市把葡萄酒产业列为全市重点发展的十大产业之一,纳入银川都市圈建设总体规划,开工建设中国葡萄酒产业技术研究院,发起成立贺兰山东麓葡萄酒产业联盟,设立葡萄酒产业基金,打造贺兰山东麓葡萄酒文化长廊,聚优做强“葡萄酒+”复合业态,带动示范引领贺兰山东麓葡萄酒产业



国际化、高端化、品牌化发展。培育出西夏王、贺兰神、贺兰红、加贝兰、类人首、览翠、志辉源石等众多知名葡萄酒品牌。

2017年,银川市政府与北京国际酒类交易所、比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大赛组委会签订战略合作协议,成功举办了2018和2019年“一带一路”国际葡萄酒大赛,在今年举办的“一带一路”国际葡萄酒大赛中,共计产生161款获奖酒品,其中宁夏98款葡萄酒榜上有名。“此次活动由北京国际酒类交易所、贺兰山东麓葡萄酒产业联盟主办,是银川产区首次在深圳举办推介会,意在展示

宁夏贺兰山东麓葡萄酒的独特魅力,使更多的人了解宁夏、认识宁夏、感受宁夏,搭建宁夏与深圳的资源对接平台。”银川市葡萄酒产业发展服务中心负责人介绍。

“宁夏贺兰山东麓以贺兰山为屏,依母亲河为脉,将冲积扇为壤,酿人间琼浆。轩尼诗夏桐酒庄拥有无敌观景台,从这里望向葡萄园,魅力庄严的贺兰山下一望无际的翠绿色,仿佛进入贺兰山的怀抱,令人心旷神怡……”活动上,北京国际酒类交易所公司所总裁朱力从葡萄酒的起源、历史、文化及贺兰山东麓产区的特点等方面向嘉宾进

行推介,并带领嘉宾品鉴了贺兰山东麓9款独具特色的一带一路”国际葡萄酒大赛金奖葡萄酒。

“他的推介富有感情和诗意,他的评价真挚而诚恳,让我很想去贺兰山东麓走一圈。”一位来自深圳的葡萄酒爱好者表示,听闻贺兰山东麓是因为一篇报道上说,这里被美国《纽约时报》评选为全球“必去”的46个最佳旅游地,并且是中国最好的葡萄酒产区。她建议为专业葡萄酒爱好者打造一条鉴赏游线路,体验式消费更符合个性化需求,也更容易被受众接受。



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

广告——

实现线上线下融合

找链酒科技

联系人:邢先生
联系电话:13241123699
企业电话:400-6368-919
邮箱:nayafeng@lianjiutech.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

酒业周报 |

国窖 1573 计划内 配额价格上调 20 元 / 瓶

日前,泸州老窖发布了关于调整52度国窖1573经典装价格体系的通知称:

12月10日起,52度国窖1573经典装计划内配额价格上调20元/瓶。请各国窖1573经销客户、各片区、各子公司严格按照终端配额制要求进行配额执行。

此前泸州老窖国窖酒类销售股份有限公司官方发布关于调整52度国窖1573经典装价格体系的通知。

当时通知显示:即日起,52度国窖1573经典装计划外配额价格上调20元/瓶,团购建议价调整为980元/瓶;11月10日起,52度国窖1573经典装计划内配额价格上调20元/瓶。

此外,近期公司将对52度国窖1573经典装计划内配额价格按月度进行调整,12月10日及2020年1月10日价格体系另行通知,请各国窖1573经销客户、各片区、各子公司严格按照终端配额制要求进行配额执行。

显然,这次计划内提价20元正是上述通知的落实,意味着国窖1573开启“三连涨”模式。

2019 年 10 月止 茅台海外卖酒 3.69 亿美元

近日在2019年海外经销商大会上,茅台通报称,截至10月31日,共完成出口茅台酒及系列酒1576.82吨,销售金额3.69亿美元。新增1家试销商和10家海外专卖店,目前共有分布于五大洲64个国家和地区的107家海外经销商。其中,“一带一路”沿线国家44个,比去年增加6个,海外市场布局日趋完善。

内参酒提价 50 元 2019 全年任务已完成

日前,湖南内参酒销售有限责任公司下发关于内参酒合同签订以及提价的通知。从通知内容来看,主要有三层意思:

- 第一,2020年1月1日起,52度500ml内参酒配额内战略价上调50元/瓶;
- 第二,湖南省内52度500ml内参酒暂停供货;
- 第三,自2019年12月1日起执行2020年合同配额。

沱牌舍得与高金实业集团 签署战略合作协议

近日,四川沱牌舍得集团与高金实业集团正式签署战略合作协议,双方将在异业融合、定向开发等方面优势互补、资源整合,实现共赢发展。资料显示,高金实业集团是一家集生猪养殖、鲜销连锁、猪肉制品加工等于一体的大型综合企业集团。相关负责人表示,此次战略合作的签订是对双方品牌、品质的相互肯定,双方将通过强强联合,创新产销对接等,形成“1+1>2”的聚合效应,实现联动双赢,同时为消费者提供更安全优质的美食、美酒,为社会创造更大价值。

10 月居民消费价格 同比上涨 3.8% 酒类同比上涨 2.7%

11月9日,国家统计局发布全国CPI居民消费价格月度报告,2019年10月份,全国居民消费价格同比上涨3.8%。10月份,食品烟酒类价格同比上涨11.4%,影响CPI(居民消费价格指数)上涨约3.37个百分点。其中,酒类同比上涨2.7%。

“行走的汾酒”进京 借清香文化玩转品牌营销

日前,“大国清香·追梦北京”2019行走的汾酒全国文化大巡展暨北京汾酒节开幕。据了解,此次北京站为2019行走的汾酒全国文化大巡展的第二站。汾酒集团党委委员、董事、汾酒股份公司总经理常建伟对此表示,2019行走的汾酒全国文化大巡展北京站的主题是“大国清香·追梦北京”,希望借助北京的政策优势、区位优势、经济优势、品牌高地优势、文化高地优势等,加速与世界的对话与交流,加快汾酒国际影响力的提升发展。

(综合)