

花落名家 荷花酒商标之争 终有定论

“荷花开后西湖好,载酒来时。……烟雨微微,一片笙歌醉里归。”赏荷与饮酒,总是能在古诗词里组成美好的意象,也成为人们心中的留恋与向往。于是荷花酒顺势而生,它的出现获得了诸多酒友青睐,然而它的畅销也让“荷花”陷入真假难辨的泥沼。

溯源真正的荷花酒

据悉,真正的荷花酒厂历史可追溯到清朝道光年间,最初是茅台镇上的一家老酒坊。正宗荷花酒产自茅台镇7.5平方公里内优质地带——0.6平方公里仁溪河谷黄金产区,取水美酒之河赤水河,选用当地海拔500米以上红缨子高粱为主要原料,恪守传统大曲坤沙12987酱酒酿造工艺,历经5年存储老方方能上市,同时具有酱香突出、初喝不冲等特点。

1935年,荷花酒厂曾为红军驻地,见证了红军三渡赤水的历史时刻。2015年,钓鱼台国宾馆在国家抗战胜利70周年纪念活动中,将荷花酒作为专用酒。

党的十八大以来,随着家喻户晓的荷花烟重获新生,河北中烟(荷花烟生产方)、华致酒行、贵州荷花酒业(荷花酒生产方)于2018年共同开发“荷花”品牌。荷花酒自此迈入黄金时代。

“遍地荷花”商标侵权几时休?

哪里有市场,哪里起纷争。由于荷花酒一路畅销,效仿者层出不穷,市场上开始出现来自各种酒厂的“荷花酒”。这些荷花酒规格相异,包装也是大同小异,几乎都是绿色为基调,配以荷花图案。但仔细辨别发现,这些荷花酒的厂家来自四面八方,以低于市场价几十倍的价格售卖。“李逵”“李鬼”一时傻傻分不清,消费者屡屡踩坑,叫苦不迭。随着荷花商标的成功注册,其他产品如再使用“荷花”商标,将构成侵权。

“荷花”商标之争终于落幕。荷花酒业官方表示,将以获得商标为契机,继续秉持匠心,恪守大曲坤沙酱酒酿造工艺,在追求更高品质产品的同时,针对市场上的侵权产品,发布维权声明,在全国范围内展开代号为“清风行动”的强有力维权行动,运用法律武器,维护企业自身合法权益。

“予独爱莲之出淤泥而不染,濯清涟而不妖,中通外直,不蔓不枝,香远益清,亭亭净植,可远观而不可亵玩焉。”“荷花”品牌正如同荷花品格,一场纷争之后回归清白。据悉,在经过市场管控之后,“荷花酒”鱼龙混杂的乱象有所收敛,销售渠道也更加完善。

重塑苏酒 分金亭与江苏苏糖战略携手

日前,由江苏分金亭酒业有限公司主办、江苏苏糖糖酒食品有限公司承办的“分金亭·美酒名扬”——分金亭酒·江苏苏糖战略合作发布会在南京名湖美景大酒店举办。江苏分金亭酒业有限公司董事长孙敏、常务副总经理姜爱军,江苏苏糖糖酒食品有限公司总经理陈国锁、常务副总经理王建政、副总经理俞社会、总经理助理戴国伟以及来自江苏、山东、安徽、上海、河南等地的经销商共计500余人出席了本次战略合作签约仪式发布会。

本次分金亭酒业跟苏糖合作是提升品牌影响力和市场份额的重要举措,分金亭酒业有限公司董事长孙敏表示:“管仲与鲍叔牙‘分金于民’的历史典故成就了分金亭品牌,今天分金亭踏上新的征程,在复兴之路上,‘分金天下,共享生活’将是分金亭人不变的企业理念。与江苏苏糖签署战略合作协议,标志着双方合作进入一个全新的发展阶段。”

江苏苏糖作为分金亭酒业的战略合作单位,是江苏省中高端名酒经销龙头企业之一,江苏苏糖将整合省内渠道优势,展开线上、线下全面布局,竭力做好品牌推广工作,优化渠道和终端布局,努力实现双方的战略目标。江苏苏糖将发挥作为江苏省白酒行业经销商龙头企业的影响力和号召力,自信开放、积极主动,向社会传播苏酒正能量,树立健康、向上的苏酒文化和产区形象,为苏酒持续发展营造有利的外部环境并以此合作为契机,为“苏商做强、做大江苏地产酒”这一战略目标建立品牌运营模式。(卜川洋)

海鲜配干白 餐桌上的“醉”佳美味 张裕“2020烟台首届冰镇干白海鲜美食节”举办



张瑜宸



日前,以“干白 VS 海鲜 醉佳 CP”为主题的“2020烟台首届冰镇干白海鲜美食节”品鉴会在烟台张裕卡斯特酒庄隆重举行。

据悉,此次活动由张裕公司主办,旨在以烟台的饮食习惯为基础,从时令海鲜与冰镇干白的完美搭配出发,向烟台市民倡导正确的葡萄酒文化,并传递张裕健康、品质生活品牌理念。

“事实上,干白配海鲜的配餐方式,早在80多年前张裕就曾在媒体上倡导过,如1939年张裕公司编印的《代理与顾客须知》中,就曾提出进餐时喝干白葡萄酒可以使菜味更鲜美,浓腻的菜适于红酒,清淡的菜适于白葡萄酒。而海鲜,正属于‘清淡’菜肴的一种。”张裕股份公司副总经理姜建勋表示,张裕率先在烟台开启了“2020烟台首届冰镇干白海鲜美食节”活动,就是希望能借此吸引更多人尝鲜体验冰镇干白配海鲜的魅力,让大家了解并爱上中国葡萄酒。

活动现场,张裕司令158干白、张裕摩塞尔传奇赤霞珠干白、张裕卡斯特酒庄霞多丽干白以及张裕摩塞尔陈酿赤霞珠干白搭配8款烟台特色海鲜菜品,奉上“干白与海鲜”的极致配餐体验。

为什么干白跟海鲜更配?

一般来说,海鲜中的鲜味会强化葡萄酒的苦味、干涩感、酸度以及酒精的灼热感,还会降低葡萄酒的酒体饱满度、甜度和果味。因此,在选择葡萄酒与海鲜进行搭配时,要注意

所选的葡萄酒要尽量避免含有过高的单宁、酒精度以及其他与鲜味排斥的因素。

而白葡萄酒基本不含单宁,酸度比较高,且果香味浓郁,可以很好地消除海鲜的腥味,同时让海鲜更鲜美、提味提鲜。不仅如此,白葡萄酒还具有强大的杀菌作用,可以除掉海鲜中的大部分细菌,让人更加健康地吃海鲜。并且在炎热的天气里,冰镇清爽的干白不仅是解暑良品,更是开胃、去油、解腻的能手,两者组合相得益彰,当然是美味餐桌的“醉”佳之选。

据悉,此次干白海鲜节推出的张裕司令干白118及158,品质均已全新升级。张裕司令干白是中国有史记载的中国第一瓶干白葡萄酒,它的酿造成功最早可追溯到1914年。1915年,张裕司令干白就在巴拿马万国博览会上斩获金奖。在今年3月举办的2020年柏林葡萄酒大赛上,张裕司令干白又一举夺得金奖,延续百年金奖传奇。

而另外一款张裕摩塞尔传奇赤霞珠干白,可谓是张裕公司星光闪耀的明星大单品。它是全球首创以红葡萄酒酿成的白葡萄酒,自上市以来就横扫2019年布鲁塞尔国际葡萄酒大赛、2019年Decanter世界葡萄酒大赛等各大国际赛事的金奖,是惊艳了世界的中国葡萄酒。不仅如此,张裕摩塞尔还是进驻全球最多米其林餐厅的中国酒庄酒。

除了主推常规的张裕摩塞尔赤霞珠干白,还推出了桶藏版的摩塞尔赤霞珠干白,这是全球首款由法国橡木桶陈酿过的赤霞珠干白葡萄酒,在橡木桶陈酿了9个月。香气浓郁,口感特别,饱满的酒体伴随充斥口腔的水果香气,令人印象深刻。

中国第一瓶干白

早在1915年巴拿马太平洋万国博览会(旧金山世博会),张裕公司荣获金奖的4款酒包括雷司令,奖状上的酒名英文为Riesling。

1939年《酿造杂志》第二期刊登张裕公司化实验室主题孙撰写的《张裕葡萄酒之分析与各国葡萄酒之比较》,其中的附表一《张裕红葡萄酒成分表》显示,雷司令白葡萄酒的糖分为0.111克/百方公分,换算为现今通用单位是1.11g/L。按照现行标准,这款酒属于标准的干白。

1985年印发的画册《烟台张裕葡萄酒公司概况》记载:“麟球牌雷司令干白葡萄酒,系选用世界上著名的雷司令等优良葡萄品种,采用近代先进的工艺技术酿造而成。是我公司的历史荣誉出品之一。酒液清亮透明、近似无色,果香浓郁,酒香怡人,风格高雅,微酸爽口。该产品曾于1915年荣获巴拿马万国商品赛会金质奖章和最优等奖状。1984年又荣获轻工部酒类质量大赛金杯奖。”

诺贝尔文学奖得主莫言在创作于1989年9月-1992年2月的长篇小说《酒国》中,以主人公李一斗的口吻描述道:“我老婆芳名袁美丽,袁美丽与秋天的落叶构成一首忧伤的抒情诗,味道像烟台张裕葡萄酒厂生产的‘雷司令’。”

亮眼的国际表现

2018年英国知名媒体《独立报》(The Independent)发表题为《9款来自你意想不到的产区的葡萄酒》的文章,向消费者推荐了九款

来自普通民众们不熟悉的葡萄酒生产国的优质葡萄酒。其中就有4款来自中国张裕,包括一款张裕雷司令干白。

2019年Virgin Media Television(英国第二大付费电视)《推荐三款值得一试的中国葡萄酒》报道中,其中一款便是张裕雷司令干白。

2019年《独立报》再次发表题为《12款最佳葡萄酒》的报道,其中一款就是张裕雷司令干白。

2017年,张裕雷司令干白荣获国际葡萄酒挑战赛赛的推荐奖,2020年获柏林葡萄酒大赛金奖。

目前,张裕雷司令干白已在英国Sainsbury's、西班牙Soysuper、巴西WINE.COM等众多国际销售渠道销售。

张裕与米其林餐厅的不解之缘

宁夏张裕摩塞尔十五世酒庄是百年张裕联合欧洲百年酿酒世家摩塞尔家族共同打造精品酒庄,酒庄产品刚上市,就被世界三大酒评家之一的杰西丝·罗宾逊评为“中国最好的酒庄酒”。截止目前,张裕摩塞尔产品已经进入38个国家销售,并先后入驻英国皇家酒店BBR、英国最大的连锁超市Tesco、伦敦Selfridges百货大楼、慕尼黑Kaefer、加拿大安大略省LCBO等高端卖场,成为深受世界欣赏的顶级佳酿。

张裕摩塞尔传奇赤霞珠干白是中国首创以红葡萄酒酿成的白葡萄酒,采用赤霞珠葡萄第一道自流汁酿造而成,带有非常怡人的桃汁、紫罗兰、覆盆子等香气,口感清爽,新鲜多汁,回味无穷而持久。张裕摩塞尔传奇赤霞珠干白自上市以来就横扫各大赛事金奖——在2019年布鲁塞尔国际葡萄酒大赛、2019年Decanter世界葡萄酒大赛(DWWA)、2018年柏林葡萄酒大赛(Berliner Wein Trophy)等国际赛事中均斩获金奖,拿下世界金奖大满贯。近日,张裕摩塞尔传奇赤霞珠干白成功进入中国大陆唯一一家米其林三星餐厅——新荣记销售。

事实上,秉承百年匠心酿造的张裕摩塞尔十五世酒庄酒,一直就与米其林餐厅有着不解之缘。截至目前,张裕摩塞尔已经进入伦敦米其林二星餐厅、上海米其林二星餐厅、上海米其林三星餐厅、上海浦东丽思卡尔顿金轩餐厅、子福慧米其林餐盘推荐餐厅、北京东方悦酒店长安壹号米其林餐盘推荐餐厅等众多标杆餐厅。

今世缘:站在未来看今天 冲刺百亿新目标

日前,在全国经销商代表、媒体代表及部分消费意见领袖的共同见证下,今世缘酒业党委书记、董事长、总经理周素明宣布:国缘V9正式上市。随着周素明按下“从胜利走向胜利——国缘创牌15周年暨国缘V9上市联谊会”的启动键,一个全新的酱香品类由此正式面世。2020年8月18日,国缘V9上市一周年,总结过去一年发展我们发现国缘V9的成功上市,不仅为今世缘带来了改变,也为行业创新发展引发了新思考。



行的家国情怀展现给了世人。

此外,国缘V9还通过创新运营“国缘V享荟”高端客服务平台,对接高端文化资源,圈粉了大量高净值人群,成功构建了高端消费意见领袖圈。并在江苏举办多场线下高端品鉴会,进一步加强与消费者互动。通过这一系列的举措,国缘V9不仅在短时间内为人所熟知,同时也牢牢锁定了自身的品牌地位,成为高端白酒新的价值典范。

多位行业专家表示,作为一个新上市的高端产品,在短短一年的时间内能够将品牌提升到这样的高度,一方面体现了国缘创牌以来厚重深远的品牌影响力,另一方面也彰显了国缘V9独特的魅力。“奔跑一周年,国缘V9初心不改”。人们有理由相信,在接下来的攻城拔寨中,国缘V9必将“乘风破浪”,成为一款备受期待的战略形象大单品。

以创新为动力 国缘V9有着怎样的核心竞争力?

如果说品牌的高举高打为国缘V9此后的进一步扩张奠定了基础,那么创新就是国缘V9的核心竞争力。国缘V9是今世缘基于自身所处区域的特色和优势,所建立的以口感为基础的清香酱香新品类,不仅更加符合华东区域高端消费者已经普遍形成的从口感评价产品的偏好,同时也为酱香型白酒未来新格局的解构与重塑,产生了深远影响。

一直以来,由于白酒酿造遵循开放式多菌种固态发酵模式,而各区域气候和微生物环境存在较大差异,无法对工艺进行复制,所以在贵州以外能够掌握酱香型白酒酿造工艺的厂家屈指可数。而国缘V9清香酱香,则突破了传统酱香型白酒酿造工艺、生产方式及产地限制,借助一系列科技创新手段,为酱香型白酒品质风格的引领与优化打开了一片新天地。

同时,国缘系列在今世缘的品牌阵列当中属于高端品牌,在这样一个已经非常成熟的高端品牌的基础上,“嫁接”一款超高端酱香产品,为行业开辟了一条非传统酱酒产区酒企产品推广的创新方式。

今年2月17日,中国酒业协会发布了“关于批准发布T/CBJ2107-2020《清香酱香型白酒》团体标准的通告”,不仅标志着该品类团体标准体系的正式建立,也让国缘V9牢牢站稳了清香酱香品类的话语权。通过这些技术创新,实现了高品质白酒酿造的目标,对白酒产业实现高质量发展,让更多名酒、好酒进入市场,起到了非常显著的引领和示范作用,也让整个行业看到了开辟新道路的可行性,引发了行业强烈反响。

国缘V9广获认可 百亿今世缘未来可期

当前,白酒行业目前正处于结构性繁荣为特征的新一轮增长周期,产业加速整合,市场向优质品牌集中、行业向优质产能集中,这种趋势客观上引导了行业的高端竞争。抢占高端话语权,已成为各酒企争取未来竞争优势的必由之路。而高端白酒的塑造,来自于品牌高端价值的提升。

由此可见作为今世缘参与头部竞争的战略利器,国缘V9不仅是拉升品牌张力的战略性产品,同时也是今世缘努力推进品牌价值提升,实现新一轮高质量发展上的创举。

“站在未来看现在”,实际上,今世缘对高端价值提升的探索,可谓先知先觉。一直以来,今世缘左手聚焦文化营销,全面提升品牌驱动力,右手布局全国市场,系统构建渠道竞争力,强化以质取胜,致力打造品质保障力,借此重塑自身高端白酒品牌价值。随着行业强分化不断加速,今世缘也迎来了进一步提

升品牌价值的窗口期。2019年,在国内白酒品牌向高端白酒价值冲锋的前夜,公司提前布局,祭出创新研发的国缘V9,无疑在这一轮新的高端竞争当中走在了前列。

不断推动品牌价值提升,也让国缘V9在上市一周年之际收获了一众行业专家的广泛赞誉。8月8日,中国酒业协会理事长宋书玉在率队调研今世缘,考察今世缘发展建设情况时表示,今世缘酒业是中国白酒技术创新的一个重要代表,国缘V9清香酱香型白酒是中国白酒个性化品质表达的创领者。中国食品工业协会党委书记、白酒专业委员会常务副会长马勇,认为国缘V9上市以来,以其先进技术、卓越品质、独特风格赢得了广大消费者的认可,是近年来白酒行业难得一见的优秀产品。中国酒类流通协会会长王新国表示,国缘V9的成功研发上市,为中国高端白酒的品质创新做出了突出贡献。江南大学副校长徐岩指出,今世缘在中国白酒的发展过程里面始终在技术和产品的创新及引领方面做了大量的工作,并且也是行业内的一面创新旗帜。中国食品发酵工业研究院副院长宋全厚则高度评价,国缘V9上市是中国酱酒品质创新有益探索。盛初集团董事长王朝成认为,国缘V9品类特色创新,是中国高端酱香白酒创新发展的典范。

正如周素明此前所说的那样,今世缘品牌创立让企业“站”起来,国缘品牌创立让企业“富”起来,国缘V9品牌创立则是让企业“强”起来的新起点。各方观点对国缘V9上市一年发展的高度认可,意味着今世缘已经具备了突破性发展,形成强大市场动能的潜力。未来,拥有50亿级别规模优势的今世缘,必将以国缘V9为突破点,全面引爆其在市场上的势能,推动今世缘差异化、高端化、全国化迈向新台阶,为今世缘下一轮冲刺百亿目标,奠定坚实基础。(据中国酒业新闻网)