

品质+文化助温州瓯悦福鹿产品升级

■李玉友

一年中秋将来临之际,节日的市场五彩缤纷。令人欣喜的是,今年中秋温州及周边的市场上又新添了几款健康的养生鹿产品:鹿血酒、鹿鞭酒、鹿茸酒、鹿内月饼,虽然价格比同类产品有些偏高,但消费者还是很买账,争先尝鲜。

高品质源自高标准

开发生产这些鹿酒、鹿膏、鹿月饼等系列鹿产品的是浙江温州瓯悦福农业科技开发有限公司,早在20年前,这家企业就开发有试生产鹿酒,但当时只是停留在一般的炮制酒层面上,规模也不大。近些年来,瓯悦福科技加大技术、设备投入,采用先进技术和严格科学的管理提升产品质量,促进产品升级换代。

在企业的产品展示厅里,记者看到,该企业及产品获得的各种奖励证书、奖杯琳琅满目,有全国性的“全国十佳农业科技开发企业”等称号,也有浙江省级的“创新企业”“名产产品”等殊荣。

当瓯悦福科技董事长诸葛朝阳如数家珍地向夏夏报记者介绍这些不凡业绩时,他的脸上时常透露出几份喜悦和自豪。“这些荣誉代表了我們过去的不凡,代表了政府、社会 and 消费者对我们工作的肯定和认可。我们在创新科技、发展经济的前进道路上有付出也得到了政府和消费者的支持和回报。我们为过去的执着和拼搏感到骄傲。”诸葛朝阳如是说道。

“我们现在今非昔比了,拥有一个梅花鹿驯养、繁殖、加工基地,形成一个鹿产品产业链网。鹿舍面积7000多平米,有良种梅花鹿200多头,同时配备专业的兽医、饲养员、管理员等等模式。实行‘公司+同养农户’合作式的发展模式,从原料到餐桌实行全产业链科学管理生产,按照GAP标准生产鹿茸等无公害产品,让消费者吃上安全健康的鹿产品。”诸葛朝阳介绍道。

在谈到产品质量时,诸葛朝阳强调指出:“有好的食材,好的原料才有好的产品,这是我们瓯悦福科技做好鹿产品的铁定理念,尽管是在人工养殖鹿,但我们也在追求自然生态的效果,做到科学养殖生态养殖,不断提高鹿的品质。在此基础上,采用先进技术和严格管控措施进行深加工,保证生产出的鹿产品安全健康高品质。”

“和同类产品相比,我们的鹿产品价格确实有些高,但物有所值的道理,优质优价,品质决定一切。消费者美好生活建立在品质基础之上,我们生产高质量鹿产品就是为了满足消费者对健康食品、品质生活的需要,这是我们的初心也是发展的目标。”葛朝阳孕育出叫响的品牌,经过多年的培育,目前他生产的“好西好”鹿鹿产品历经市场的推广和消费者检验,已成为远近闻名的知名品牌。“喝鹿酒鹿产品就是‘好西好’”已成为消费者挂在嘴上的口头禅。

鹿文化为瓯码高质量发展

在诸葛朝阳看来,文化则企业灵魂,“深挖鹿文化,以鹿文化为瓯,加码鹿产品发展。这是近年来我们自动文化瓯企战略的重要举措,也是我们转变发展思路的重要内容。企业没有文化就没有灵魂,企业就如同一潭死水,全无生机。”诸葛朝阳表示。

地处瓯江入海口处的温州与鹿有缘,被誉为鹿城。相传在二千多年前东瓯(温州的前身)建城时,有一只白鹿随花轿城而过,所到之处一片鸟语花香、祥云腾飞,“鹿城”得名由此而来。“鹿在古代被视为神物,从为鹿能给人带来吉祥幸福和长寿。早在公元前11世纪,我国就有驯鹿的记载,是世界养鹿历史最悠久的国家,中国鹿产品用于医疗保健的历史之久远,入药部位之多,使用范围之广均属世界之冠,鹿全身是宝且各个部位功效不同,因此鹿产品在中药领域中长期占比较大,至今传承了几千年的历史。温州人对鹿有着一份特殊的情感。”

深谙瓯文化的诸葛朝阳津津乐道。

诸葛朝阳出生在温州,对当地鹿文化颇有情怀。行伍出身的他转业进入民企后顺风顺水,鹿产品成为他人生事业。由于与鹿结下不解之缘。

20多年来,诸葛朝阳一直兢兢业业坚守这份事业,从不懈怠,凭敬业实干演绎守住了很多佳话,俨然成了“鹿人”。面对鹿产业未来的发展前景,诸葛朝阳认为:“现阶段,鹿产业在中国方兴未艾,大力发展鹿产业,从繁育、饲养繁育抓起,采用先进技术,提升科技生产产能,提高产品附加值,建立健全完整产业链,做强做优做大鹿产业已成当务之急。”

他表示“我们发展的征途还很长,要做的事情很多,但只要秉承坚定的政策走,发展现代畜牧业,走高质量发展之路,就能走出一片新天地。”他计划以养殖鹿、种植业为基础产业,打造集商业、加工业、服务业于一体的现代化生态农业龙头企业,打造国内鹿产业知名品牌,为实现乡村振兴战略作出新贡献。对此,我则以鹿为友,乐此不疲。”诸葛朝阳坦言自己的追求。

万众瞩目 2020秋季郑州糖酒会如期举办



■岳晓晔

8月21日,以“新起点·新跨越”为主题的2020秋季中国(郑州)国际糖酒食品交易会(简称“2020秋季郑州糖酒会”)在郑州国际会展中心盛大开幕,中国酒类流通协会常务副会长刘勇、河南省商务厅二级巡视员郭全发、商务部中国国际贸易电子商务中心研究院院长李海峰、中国食品工业协会副会长、郑州市会展行业协会会长岳增博,郑州糖酒会组委会主任、河南省酒业协会会长熊玉亮、河南省糖酒食品流通协会会长王庆云、酒文化原创作家、冰吻学社创始人冰吻等社会各界人士到会祝贺。

随着疫情防控进入常态化,线下各类型展会相继开展,作为河南省2020年食品行业品类大会,河南省糖酒食品流通协会、2020秋季郑州糖酒会同期而至,2020秋季郑州糖酒会,第16届郑州食品加工及包装设备展览会也同期开展。

据介绍,本届展会由中国酒类流通协会、河南省酒业协会、河南省糖酒食品流通协会、瑞城文化传媒集团共同主办,郑州瑞城展览服务有限公司独家承办。

郑州糖酒会组委会执行主任、瑞城文化传媒集团总裁王永祥在接受采访时表示,经过疫情考验,本届糖酒会会成为河南省及周边地区酒企企业、经销商交流、决胜中秋、国庆消费旺季的年度盛会,展品丰富、品类齐全、商机无限,他希望广大展商和经销商朋友一定要抓住机遇。

王永祥告诉记者,本届展会展览面积

35000m²,共设置了食品类、饮料类、综合酒类、国际葡萄酒、粮油调味品类、食品包装与技术装备六大主题展区,吸引了1300家优质酒类、食品、饮料、食品包装及加工设备等相关企业生产企业参展。

在主题报告会上,河南省酒业协会会长熊玉亮、金辉酒业副总裁、作马供应链总经理王振岭、商务部中国国际贸易电子商务中心研究院院长李海峰,分别从生产企业新机遇、传统渠道创新、实体经济转型升级方面,从宏观到实操为所有到场嘉宾、企业代表、经销商解读后疫情时代的转型发展之道。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。

在传统的白酒馆,记者看到,贵州酱酒企业纷纷登临郑州,陪同记者采访的河南省酒业协会会长熊玉亮告诉记者,据不完全统计,本届郑州糖酒会上,酱白酒企业占比首次达到酒展规模的35%,热度空前。记者在现场看到,金沙、国台、钓鱼台、金酱、国威、金樽、千顺、仁卿、黔爵、多彩贵州、酱宗源、迎宾馆、国之娇子、栋梁堂等酱酒企业扎堆亮相,共奏酱香市场繁荣之势。

记者看到,在酱酒展区,客商络绎不绝,一位酱酒企业老总告诉《华夏酒报》记者,仅半天时间,他接待了全国各地三十多名客商,销售形势出乎意料。

除贵州酱酒企业外,河南本地与酱酒相

关的企业也小试牛刀。河南豫豫酒业营销公司总经理张建峰告诉记者,该公司研发的酱意浓香白酒深受消费者和广大经销商好评,开席当天,豫豫酒业与5名意向客户签订了战略合作协议,与2名经销商签订了经营合同,现场收获了16万元定金。</