

名烟名酒店  
如何盈利?

短短两三年的光景,如雨后春笋般的名烟名酒店在城市大街小巷落户安家,尤其是在兴庆区一些繁华商圈,每一条大街小巷,几乎都分布着数量不等、装修豪华的“名烟名酒”酒店。

据银川市烟草专卖局统计,目前,卷烟市场以“名烟名酒”命名的店铺有134户。是什么原因促使名烟名酒店在短时间内得以迅速发展?

## 赚钱有蹊跷

从2005年起,这些打着销售“名烟名酒”旗号的店铺便开始在银川市出现,不到6年的时间,从最初的几十家发展到现在的百余家企业。它们似乎是正规烟酒店的代名词,可与那些外表形象鲜明对比的,则属“三不管”的“谈淡”生意。

“白天几乎得不到有人买烟酒,最多是买饮料的行人,据说房租还挺贵,他们靠什么赚钱呢?”家住金凤区某高档小区的张女士说,从去年年底开始,小区门口的营业房陆续开了几家名烟名酒店,但开业至今就见没有生意。

“打的牌子是名烟名酒,并不表示卖的就是一定是名烟名酒。”对于许多市民生出的疑问,银川市烟草专卖局副局长常建军给出的原因是,不少“名烟名酒”店实际上都是卖假烟赚钱。

销售假烟的暴利到底多高?执法人员举例,一条中华假烟,进价不到100元,市面上却可以卖到600多元。这也就可以解释一个怪现象:许多知名烟酒店装修豪华,地段很好,靠的是正规烟卷的利润,别说装修费,仅房租税费就以支付。“其中的猫腻就是卖假烟。”执法人员说。

## 制假贩假假保证货源

记者跟随烟草专卖局执法人员在市场检查时发现,由于烟的销售属于计划配额,每个月分配至各商户的数量有限,每到月底就会出现断货,满足不了消费者的需要。那么,我市130多家名烟名酒店的货源又如何保障呢?

执法人员介绍,目前银川地区“名烟名酒店”的实际经营者多为河南商丘、安徽砀山和山东菏泽人,三地处于3省交界处,当地社会经济水平和地城文化特点基本相似,同时也是卷烟制假贩假十分猖獗的地区,在制假、经营名烟名酒人员多为同籍、同村、同族,互相帮助。有的甚至已经形成了按需求组织、配货、配烟、配酒、销售于一体的分工明确的贩运和销售假烟假酒的网络。“去年我市破获符合国家烟草局标准的贩假烟网络案2起,逮捕7人,判刑7人,今年1-4月份已侦破7起网络案件2起。”

对张常平理事长提到协会目标和工作方向,作为协会重要血液输入的铁犁会会长表示,“虽然近年来联合打造假烟假酒,但是这店铺十分警惕,保密方式是五花八门,即便被假烟假酒查处,他们又会使用宁夏本地居民的身份证再次登记注册,改头换面继续经营。”

## 名烟名酒店赚钱多渠道

既然真的名烟名酒的利润不高,假烟假酒销售又相对风险较高,那么这些名烟名酒店又是如何赚钱的?记者探访一些业内人士及烟酒店执法人员,他们向记者透露了名烟名酒店为人所知的赚钱内幕。

★正規经营。这类开店的人一般都有一定的团购渠道,大量的产品并非从店铺零售出去,而是通过关系销售,以销售量大带来丰厚利润。

★经营暴利品种。一般畅销的名酒,利润空间都有限,某些经销商会选择一些名酒“包装豪华”的系列产品,因为这不是很熟悉,有部分消费者却热衷于此类产品。商家的卖价和批发差额很大,可以获得100%的利润,礼盒产品甚至可以获得150%到200%的利润。销售过程中,他们会忽悠消费者选择这些产品。

★假冒产品盛行。真正的五粮液、茅台、剑南春、水井坊名酒,如果从正规渠道进货,名烟名酒店的利润是很低的。不过,很多经销商靠其他手段获得很大的利润。比如陈列的酒是正品,而卖消费者的就是假酒。假酒也不是人们想象的特别差的酒,而是把一些酒质稍差不是太大的产品拿来勾兑。这样不仅“成本”降低,而且普通消费者根本察觉不了。而销售假酒,则可以获得200%-300%的利润。

★烟酒回收。是一低回收,一般以五折以下的价格进行回收,因为完全经判断假真,所以产品品质根本无法得到保证,但卖出后获利比直接进货高得多。二是有些人来卖烟酒的时候,采用掉包的方法,把这些带来的真酒真烟调换成假烟假酒,然后以他们带来的假货为由拒绝收购,以此获得利润。

(据宁夏日报)

聚合厂商力量  
构建川酒现代流通产业体系

近日,四川省酒类流通协会召开媒体交流会,共商川酒高质量发展大计。

在会议中,协会理事长张建平,执行会长铁犁、秘书长陈清源等领导在媒体畅谈期间,也就协会现状、未来发展目标和对川酒高质量发展建议等话题首度向媒体公开讲。

●打造中国一流行业协会,建设最有影响的商业商会

张建平理事长指出,认真贯彻省委清华书记视察省商务厅重要指示,认真践行中央关心大力发展现代流通产业体系建设的重要的责任任务,直面川酒产业发展中的新情况、新问题,着重突出加快构建川酒现代流通产业体系,四川省酒类流通协会本着“用市场的方法开创品牌打造”的思路,于近期再度补充新鲜血液,以更加充分地发挥川酒高质量发展主体单位力量,成为省委省政府打造中国白酒金三角的重要抓手。

“目标是打造中国一流行业协会,建设最有影响的商业商会。”张建平理事长在交流中指出,四川省酒类流通协会要力争在3年内成为全国烟酒行业协会前5强,5年内成为行业前3强,“这才是与四川成为白酒产业第一产能和销量地位的

影响的商业商会”。

陈清源秘书长表示,协会要与媒体合力,共同推进行业发展,今后协会每月会组织一个话题,邀约媒体大家共同讨论。

●协会媒体共商行业发展大计,联动共振促产业高质量发展

陈清源秘书长表示,协会要与媒体合力,共同推进行业发展,今后协会每月会组织一个话题,邀约媒体大家共同讨论。



建筑工程业协会、银行金融业协会等经济支柱优势产业的行业协会,建立联席会议机制,联动共振促产业高质量发展

陈清源秘书长表示,协会要与媒体合力,共同推进行业发展,今后协会每月会组织一个话题,邀约媒体大家共同讨论。

## 白酒业数字化转型迫在眉睫



企业未来的重点工作,而高质量、标准化、个性化的产品也成为白酒企业的重要目标之一,这是从根本上驱动白酒企业数字化转型的动力。

那么,该如何才能让整个白酒行业在这场数字化革命中实现破局呢?近年来,随着互联网的迅猛发展,各行各业的竞争将得到更为增强,未来,企业间的竞争将不仅是以资源、市场份额的竞争,而是在数字化转型与变革、企业的市场竞争力将得到提升。

在数字化转型与变革的推动下,白酒行业将实现从生产到销售的全链条数字化,从而提升企业的市场竞争力,推动行业向数字化、智能化、个性化方向发展。

纵观当下酒水行业,“互联网+酒水”的发展模式成为酒企和渠道商纷纷布局的重头戏。随着大众消费时代的到来,消费者越来越重视性价比,品牌意识不断增强,消费分布呈现“而散、层级多”的特点,消费习惯呈现多样性。未来,企业通过数字化营销与创新满足用户“更个性化”的消费需求,成为白酒行业发展的必然趋势。

众所周知,新时代将眷顾改革者、创新者,在被数字化信息革命深刻影响的新时代,唯有抢占大数据时代制高点,才能赢得发展先机。在白酒企业数字化转型实践方面,小江、小糊涂仙、舍得等已完全完成数字化营销模式的升级,实现数字化营销模式驱动业务增长也引起了业界的关注。业内专家普遍达成共识,未来会有越来越多的白酒企业在践行数字化深耕经验及技术创新优势,助力白酒企业探索出适合企业自身发展的数字化营销建设之路,从而在未来激烈的市场竞争中赢得先机。

“IWSI 研究总监 Mark Meek 表示,“在数字化转型与变革的推动下,白酒行业将实现从生产到销售的全链条数字化,从而提升企业的市场竞争力,推动行业向数字化、智能化、个性化方向发展。”

“IWSI 首席执行官 Mark Meek 认为,“疫情带来的经济后果是可预测的,但消费者将更多地转向高价产品,富人仍会善待自己,中等价位的品牌则将受到冲击。”

“IWSI 国际市场负责人 Anika Riegler 表示:“我们切地认为,由疫情导致的即饮渠道关闭将会有很大的影响,因此,我们希望消费者更多地转向高价产品,富人仍会善待自己,中等价位的品牌则将受到冲击。”

“IWSI 国际市场负责人 Anika Riegler 表示:“我们切地认为,由疫情导致的即饮渠道关闭将会有很大的影响,因此,我们希望消费者更多地转向高价产品,富人仍会善待自己,中等价位的品牌则将受到冲击。”</