

企业家日报

中国酒

Chinese drinks weekly 周刊

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 034 期 总第 10014 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:杜高孝 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2021 年 2 月 6 日 星期六 庚子年 十二月二十五

新闻周讯 | News bulletin

上海市市场监管局: “严打茅台加价销售” 消息不实

近日,有媒体报道称,“上海地区工商局严打茅台加价销售,价格超过指导价 1499 元即没收并另处罚款,多家酒行商超下架茅台,有批发商表示本次活动为茅台联合本地工商打击加价销售。”该消息一出引发不少网友热议。上海市市场监管局相关工作人员回应称,此消息不实,目前正在准备通报。

全球品牌500强发布 五粮液列烈酒品牌第二

日前,国际权威品牌价值评估机构 Brand Finance 发布《Brand Finance 2021 年全球品牌价值 500 强报告》。报告显示,五粮液品牌价值达 257.68 亿美元,较去年上升 17 位,居全球烈酒品牌第二,品牌评级跨入 AAA 级(最高级)大关,同时入选“全球最强品牌 25 强”。

遵义政协主席为白酒产业 提出四个建议

在政协第十二届贵州省委员会第四次会议举行第二次全体会议,遵义市政协主席石邦林在大会上发言时表示,“白酒产业是贵州工业第一大支柱产业。”石邦林表示,2020 年贵州省规模以上白酒企业增加值继续位列全省工业增加值第一。但还需清醒认识到,贵州白酒产业在产量、产值、品牌、实力等方面,还有不足。为此,他提出四个建议:高扬贵州酱香白酒大旗、打造酱香白酒企业集群、促进配套产业集群发展、培育“酱酒”消费文化。

阿根廷散装酒 对中国出口增长 207%

尽管发生了冠状病毒疫情,但阿根廷葡萄酒出口在 2020 年仍然表现良好,达到 3.95 亿升,比上年增长 26.7%。去年出口总量中,有 2.02 亿升瓶装酒,1.93 亿升散装。根据西班牙葡萄酒市场观察站发布的最新数据,到 2020 年底,阿根廷在瓶装葡萄酒出口国中排名第八,散装葡萄酒出口国排名第六。在散装酒方面,主要买家是中国和西班牙。其中对中国出口了 367573 升,增长 207%。

观云白酒获 元气森林数亿元融资

记者从市场获悉,元气森林完成对观云白酒的新一轮融资,金额为数亿元,元气森林占股 15%。据悉,此次融资将更多用于建设“未来感的酒厂”,以及全渠道投入,观云白酒未来也将开始做线下渠道。

衡昌烧坊 获高端酱香白酒 最佳表现奖

日前,在胡润百富发布的《2021 胡润至尚优品——中国千万富豪品牌倾向报告》中,衡昌烧坊荣获“酱香白酒最佳表现”奖。2月2日,衡昌烧坊与胡润百富在成都联合发布“衡昌烧坊胡润百富经典款”和“衡昌烧坊胡润百富 1929 纪念款”两款产品。

金种子 2020 年净利润 预增 0.65—0.85 亿元

金种子酒日前公告称,预计 2020 年净利润为 6500 万元至 8500 万元,上年同期亏损 2.04 亿元;业绩预盈的主要原因系阜阳市颍州区人民政府整体征收颍州区文峰街道办事处安徽金种子酒业股份有限公司所属宗地获得补偿产生收益所致。(综合)

天猫国际 线上推出“先尝后买”服务



■ 张建华

过年喝什么酒?除了白酒、红酒,今年进口的“洋酒”也成为越来越多年轻人年货酒水的选择。为了让消费者选购进口酒不再困难,日

前,天猫国际正式上线洋酒“先尝后买”服务,消费者可以花 1 元预购洋酒小样,品尝后再决定购买。马爹利名仕白兰地、格兰威特 12 年威士忌、皇家礼炮 21 年威士忌、绝对原味伏特加等都能先尝后买。

今年年货节,天猫国际开出一家让消费者边逛边喝的线上“小酒馆”。在小酒馆里,消费者可以先尝后买,还能感受不同场景的饮酒体验。与常见的陈列式货架购物体验不同,小酒馆为消费者推出进口酒评分指数、分场

景选酒榜单、配餐酒单、稀缺酒单、品酒小课堂等板块,就算是洋酒新手也能快速买到自己喜爱的酒。

以进口酒评分指数为例,去年 11 月由天猫国际和酒业协会联合推出葡萄酒行业指数 CAI,该评分指数解决了不少人的选酒困难症。今年,CAI 指数升级,在葡萄酒基础上新增“洋酒 CAI”,由洋酒专业人士和资深品酒达人共同打分,从性价比、柔顺度、颜值、上头值、全球咖位五大维度评价与推荐洋酒。

实际上,为洋酒消费人群开出专属“小酒馆”,升级购买体验的背后,是线上洋酒消费不断增长,洋酒在中国各类消费人群中加速普及。

过去一年,跨境电商零售进口新政利好洋酒品类,同时全球疫情下出境游熔断,过去出国必买的免税店洋酒、尚未进中国的小众洋酒品牌,纷纷加速来中国拓销。天猫国际数据显示,去年洋酒销售额同比增长超 500%,英国和日本的威士忌、日本梅酒、法国白兰地、荷兰力娇酒等品类热销。

洋酒不仅受年轻人青睐,也逐步拓展至三四线等广泛市场。天猫国际数据显示,年轻人群是洋酒消费新生力量,近一半的 18-29 岁人群会购买洋酒,而购买葡萄酒的只占 29%;购买进口酒水的消费者中,一半以上来自三四线及以下城市。

而今年春节,随着进口年货消费线上化、更多年轻人选择“就地过年”,洋酒将成为春节餐桌上的重要角色。天猫国际表示,今年春节“不打烊”,进口酒水持续供应。

大酱宗师:真年份 大师酿 上海赋能创客公司开业典礼正式揭牌

天下白酒,酱香为首。酱香之名,大酱宗师。日前,以大酱宗师为主导品牌的集研发、生产、销售为一体的综合性白酒企业上海赋能创客发展集团股份有限公司耀世开业。上海巨海集团董事长成杰、江苏春豪集团董事长吴琪、贵州大福酒业集团总经理、上海赋能创客发展集团董事长黄立强、贵州赋能创客企业发展有限公司董事长、上海赋能创客发展集团总裁黄春凤、江苏美格集团董事长陈少明、四川凯蓝集团董事长王振兵、西安侨联副主席、金橡树酒业董事长陈靖以及来自全国各地的近 50 家企业的负责人出席了开业典礼。

当日,位于上海嘉定区华泰中心可谓嘉宾云集,能量满满。来自全国各地的有识之士



陆续到达,参加上海赋能创客集团的开业典礼。嘉宾们首先接受了疫情期间的预防检测,并于签到处签名合影。随后到达 17 楼参观赋能创客公司及大酱宗师的相关产品。期间各位嘉宾相聊甚欢,频频表示对于大酱宗师酒的高度认可以及对开业典礼的强烈期待。

开业典礼在热闹祥和的舞狮中拉开了帷幕。赋能创客集团创始人兼执行总裁黄春凤女士、董事长黄立强先生给双狮留下了灵活活现的点睛之笔。之后各位创始股东分别发表了激情洋溢的致辞,为大酱宗师酒的品牌定位和战略发展指明了方向。

开业剪彩在 6 名创始股东的共同见证下完成,并由巨海董事长成杰老师与总裁黄春凤共同揭牌,随后来自全国各地的三十六位企业家携手签约赋能创客大酱宗师品牌,成为了大酱宗师酒的核心股东,他们的加入为大酱宗师品牌的发展注入了蓬勃的血液。

上海赋能创客发展集团的开业及大酱宗师上海品鉴中心体验馆正式落成,标志着大

酱宗师酒品牌由开拓期转为高速发展期。大酱宗师酒秉承“真年份,大师酿”的核心价值观,坚持“真产品,实价格,零距离”的核心发展理念,坚信“以品牌赢市场,以品质锁终端”的核心定位,旨在传承与弘扬中国白酒文化,促进酱香酒文化的交流与发展,打造具有传承意义,创新意义与健康和谐共荣的酱酒文化场所,把大酱宗师品牌打造成社会信赖,行业尊重、享誉全球的酱酒品牌。

大酱宗师品牌全国运营中心及上海品鉴中心坐落于上海市金运路华泰中心 12C-17 楼,品大酱宗师酒,广交天下朋友,竭诚欢迎有识之士共谋酱酒的传承与发展,共享酱酒发展红利。(大石)

百威携手永辉咏悦汇点燃新年“红”运

“红”运新春即将来临,告别旧岁,迎接我们的是寓意美好顺遂的金牛年。在阖家欢乐的传统佳节,与家人一起欢聚时刻,美酒配佳肴更添节日气氛。值此之际,百威推出“红”福到家福袋活动,开启百威,即刻迎接你的新年好运。2021,“红”运不可挡,百威要你红!

中国是百威啤酒的重要市场,每逢春节百威都会应季推出各种福利活动,带你收获新年第一份好运。今年百威带来了“红”运不可挡,红福到家扫码活动。通过支付宝或微信 AR 扫码,即可进入百威空间站参与。除此以



外,百威还联动其重要零售商永辉超市旗下的高端酒类经销品牌咏悦汇开启多重惊喜,

强强携手,为迎接中国年“红”运喝彩!咏悦汇为行业领先全渠道酒类消费平台,多年来持续深耕酒类市场并不断创新玩法,在积极寻求与消费者多元对话的道路上与百威的早已不谋而合,在此次百威的“红”运不可挡福利活动中,永辉也为加持回馈消费者,送上加码“红”运。

在营销渠道方式不断迭代,线上直播已成为主流带货的今天,永辉也在春节前推出了线上“囤好酒,过牛年”的直播活动,在永辉生活 APP 和永辉微信支付宝小程序购买百

威系列产品满额,即可参与直播抽奖活动,与消费者全方位互动,传达对新年的美好祝福。除了线上,同期线下永辉超市买百威产品,并 AR 扫码也有机会获得大额满减券。

百威积极携手线下终端零售和线上营销多平台的联动,与消费者的多元对话,始终为寻找更多营销新落点应时而新,创造不止。与年主题红色相一致的百威红,非常适合在春节这个喜庆吉利的节日里欢聚畅饮,以表达对新年的美好祝福,团圆之际,有百威“红”运相伴,与家人一起乐享中国年。(百韵)

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

劍南紅

电话: 028-83388900

四川 劍南紅 酒业有限公司

地址: 成都市科华北路62号力宝大厦北塔21楼

新闻热线: 028-87319500
投稿邮箱: cjb490@sina.com

