



“国潮”来袭 中国人开始喜欢 本土酒庄葡萄酒!

向中国出口葡萄酒的生产商可能会面临这样一个问题:中国消费者不再像以前那样喜欢喝进口葡萄酒,而是经常消费国产葡萄酒。

最近的数据表明,中国的葡萄酒消费不再以进口葡萄酒为主,在“国潮”的影响下,中国国产葡萄酒在2021年底开始快速增长。

留世酒庄是中国顶级葡萄酒产区宁夏的一家家族酒庄,该酒庄在接受采访时表示,近日产品销售十分旺盛。今年上半年,其葡萄酒销量与去年同期相比增长了118%;电子商务销售表现尤其令人鼓舞,飙升838%。

同样,宁夏迦南美酒酒庄同期也录得强劲销售。酒庄创始人王芳向Vino Joy News透露,迦南在618活动中售出了大约2万瓶葡萄酒,销售额比去年增长了40%。

令人鼓舞的是,她注意到电子商务和私人客户以及出口市场的增长。

据中国媒体报道,宁夏最大的西鸽酒庄在2021年实现了2亿元人民币的葡萄酒销售额,与上年相比翻了一番。

过去,消费者多选择进口精品葡萄酒用来送礼或者自饮,但在许多因素的共同作用下,消费者选择葡萄酒的偏好发生了变化。

除了对某些产酒国收紧进口法规和征收惩罚性关税外,消费者越来越钟情于优质国货以及中国葡萄酒国际知名度的提高,都是推动中国葡萄酒增长的主要因素。

年轻消费者对适度饮酒的偏好和中国兴起的“女性经济”正在推动无酒精和低酒精葡萄酒以及高品质国产葡萄酒的增长,在一定程度上取代了白酒等烈性传统饮品。

而另一个促进国内葡萄酒增长的显著趋势是“国潮”,这个术语可以粗略翻译为“中国时尚”,年轻一代的消费者正在选择融入中国传统和文化的国产产品。

国联证券发布的投资策略报告指出,中国经济增长极大地促进了国民消费产业的发展,“文化自信”。国货越来越受到中国消费者的赞赏和认可,带动了国货品牌的快速成长。

百度和人民网去年联合发布的一份报告显示,国产品牌的主要追随者是1980-1995年出生的“千禧一代”和1995-2010年出生的“Z世代”。

与更依赖西方品牌的上代人不同的是,这些年轻人是在见证中国经济和国民收入增长的过程中成长起来的,因此对自己的国家和传统文化更有信心。为了吸引年轻的消费群体,国内品牌正在不断提升市场研究、产品质量和营销策略。

最具标志性的例子之一是成立于1989年的中国本土运动品牌李宁。自2011年以来,该品牌连续三年亏损,但在将中国传统文化融入现代时尚潮流元素之后重新崛起,2018年实现了20%的收入增长,还亮相于纽约时装周。

麦肯锡的报告指出,“国潮”正在时尚以外的各个领域出现,例如美容业和汽车业,这将是塑造中国未来十年增长的趋势之一。

葡萄酒也不例外,更善于将中国文化元素和哲学融入包装、设计以及酿酒工艺的中国酒未来会受欢迎。

喝好酒,写好诗 与大地同呼吸 《小拇指》诗刊赴古贝春市场 采风巡礼

日前,古贝春厂庆七十周年系列活动之“小拇指诗刊走进古贝春”市场巡礼首站采风在古贝春举办。

著名诗人、中国作协会员、《小拇指》诗刊主编张庆岭,德州市作协副主席、武城县作协主席、《小拇指》诗刊常务副主编顾金栋,副主编张玉华、杨传刚、侯寿伟及编辑部成员、作家、诗人王新艳、张海梅、国洪玲、丁淑梅等参加活动。古贝春集团销售公司副总经理赵恩国、齐河办事处经理高长城等陪同参加。

采风团深入古贝春集团齐河办事处、专卖店,详细了解古贝春酒在当地营销发展情况,深刻感受古贝春品牌文化影响,为创作更多优秀诗作积累丰厚素材。

“从来诗酒不分家,名牌当代属十佳”顾金栋说,这是诗坛泰斗臧克家赞颂古贝春的诗句,“酒为诗约”,自己同时作为古贝春集团的员工深感自豪,更由衷期待广大作家诗人“以酒为媒,多创作佳作”。

张庆岭就“诗酒携手,平台建设”讲了意见,对古贝春集团对文化事业的支持与站位深表肯定与钦佩。重点就打造国内一流“诗酒互促平台”提出诸多建设性意见。

古贝春的文化属性与小拇指的亲昵品格有着高度契合,二者结合理应相互成就更大硕果。

(启文)

助力中国酒业高质量发展

2022第十届中国(南京)国际糖酒食品交易会圆满举办

日前,2022第十届中国(南京)国际糖酒食品交易会圆满闭幕,作为疫后国内酒食行业首场最大规模专业展会,对于提振行业信心,促进行业内循环,推进全国统一大市场建设具有重要意义。

本届展会展出面积达5万平方米,酒类、食品、饮料、配套类展商数量达1600+家,并举办了高峰论坛、研讨会等十余场活动,累计吸引参观人数达81697人次,成交额达15.67余亿元。实现了品牌多、人气旺、实效强的良好效果。

第十届中国糖酒会由中国酒业协会、中国酒类流通协会、江苏省工信厅、江苏省商务厅、江苏省工商业联合会指导,江苏省财贸轻纺工委会、南京市商务局支持,江苏省酒类行业协会、江苏省工商联酒类行业商会、中贸科技集团、中法合资高博中贸国际会展集团联合主办,高博中贸国际会展(南京)有限公司承办。

嘉宾云集 推动国际国内“双循环”

在第十届中国糖酒会开幕式上,江苏省委原副书记顾浩,中国酒类流通协会秘书长秦书尧,中国酒业协会副秘书长刘振国,江苏省工信厅二级巡视员常如平,江苏省商务厅二级巡视员王存,江苏省工商联二级巡视员李晓东,江苏省酒协(商会)会长、江苏洋河股份、双沟股份董事长张联东,江苏苏糖糖酒食品有限公司总经理、江苏省酒协(商会)名誉会长陈国锁,江南大学副校长徐岩,原江苏省轻工厅党组书记、厅长,江苏省酒协(商会)顾问陈世爱,江苏省财贸轻纺工委会副主任李晓斌,江苏省商务厅二级巡视员尹晓军,江苏省工信厅消费品工业处副处长姜辉,南京市商务局市场运行处处长许斌,河南省酒业协会会长熊玉亮,遵义市白酒商会会长郑先强,浙江省酒类流通协会副会长、秘书长许东海,安徽省酒业协会秘书长叶鹤松,江苏省酒类行业协会(商会)常务副会长兼秘书长王建英,法国高美艾博展览集团Andrew(视频致辞),中法合资高博中贸国际会展集团、中贸科技集团董事长杜磊,砀山县商务局局长朱玲,江苏今世缘酒业股份有限公司董事长顾祥悦,江苏汤沟两相和酒业有限公司董事长朱耀江,江苏张家港酿酒有限公司董事长黄庭明,江苏洋河酒厂股份有限公司总裁魏雨,江苏洋河酒厂股份有限公司副总裁周新虎,江苏今世缘酒业股份有限公司副董事长、副总经理吴建峰,江苏汤沟两相和酒业有限公司党委副书记、总经理郑军,江苏宿迁酒业集团党委书记张建良,江苏御珍酒业有限公司董事长王友利,江苏分金亭酒业有限公司总工程师程静,以及江苏酒类生产、流通企业及省、市、县酒协负责人出席了本次开幕式。

在开幕式上,顾浩、常如平、张联东、杜磊分别致辞。

顾浩表示,南京糖酒会自举办以来,立足国内、面向世界,为拓展中外企业利益纽带、推动国际国内“双循环”、促进中国糖酒食品业高质量发展,发挥了重要作用。

常如平表示,展会经济具有客流、物流、信息流、资金流等高度集中的优势,搭建起重要的展示平台、交易平台、合作平台、沟通平台。



青啤开启沉浸式体验啤酒文化

卞川泽

内燃机对于工业革命、指南针对于世界航海、新能源对于生产变革,正如“一石激起千层浪”,而对于青啤嬗变和“铁杆儿”消费者来说,这“一石”非即将面世的青岛啤酒时光海岸精酿啤酒花园莫属。诞生于1903年的青岛啤酒,如今将用颠覆性的创新方式,使消费者短暂时零距离、沉浸式体验纯粹的啤酒文化。

搭乘“时光机”寥寥数小时,漫步览尽青啤百余年历史,位于青岛西海岸金沙滩啤酒城内,在两万平方米精心打造的青啤时光海岸精酿啤酒园,品鉴从源头产出的全体系精酿啤酒和精致菜品,与海风相拥、与酒香相伴。

“犹抱琵琶半遮面”,何为青岛啤酒时光海岸精酿啤酒园?

当下,啤酒消耗量首屈一指,远超过其他品类酒精饮品。青岛啤酒诞生于1903年,中国的“啤酒”一词由外文发音直译,最初取“啤”、“皮”字,为符合国人的传统文化蕴含,相传青岛人发明了“啤”字来命名啤酒。



台、共赢平台。南京糖酒会自举办以来,为繁荣江苏省会展经济,提升江苏酒业在全国影响力,促进经济内循环做出了重要贡献。

张联东表示,南京糖酒会作为江苏省酒业品牌走出去的重要平台,多年来发挥了它应有的作用和优势。江苏酒的征途是星辰大海,江苏酒的未来将纵横四海。在“十四五”中国酒业高质量发展过程中,江苏酒业将继续依托南京糖酒会平台优势,顺势而为,乘势而上,加快推进高质量发展。

杜磊表示,南京糖酒会将为国内、国际间酒食行业重构与竞合提供机遇;为扩大内需和提振消费创造空间;为酒食行业高质量发展作出贡献。中法合资高博中贸国际会展集团将通过整合全球资源,不断扩大南京糖酒会规模,提升展会档次。未来,我们还将布局新的国际市场,在“一带一路”国家自主举办大食品行业展会,助力中国酒企开拓国际市场。

实效尽显 成交额达15.67余亿元

第十届中国糖酒会展出面积达50000平方米,共吸引、组织了国内外1600+知名酒类、食品、饮料品牌携万余款产品参展。在三天展期内,展会现场人气火爆、成交不断,入场参观人数达81697人次,累计成交额达15.67亿元人民币!

南京糖酒会作为国内具有影响力的酒食专业展,历来重视展会实效性。尤其作为疫后国内首场大规模的酒食展,大会组委会花费了大量人力、物力、财力,全力做好专业观众组织工作,保障展会效果,为提振行业信心做出了积极的贡献。同时,第十届中国糖酒会现场知名品牌云集,受到了业界一致认可。

展会现场以洋河、今世缘、双沟、汤沟、乾隆江南、御珍、张家港酿酒(沙洲优黄)、分金亭、梅兰春、桃林、江苏苏糖糖酒食品、大瓷坊等为代表的苏酒生产流通企业在展会现场重展亮相,既展示了苏酒高质量发展成果,也实现了良好的参展效果。

作为当下热门品类的酱酒来说,习酒、夜郎古、钓鱼台、金沙古酒、金樽吟、宋代官窖、酒中酒、五星酱酒、黄金酱酒、多彩贵州、金酱酒、怀庄酒业、中鉴酱酒、赖世家、秦合章、家大业大、恩台酒、君道贵酿、梵普酒社、成义烧坊、咏和烧坊等百家酱酒品牌在展会现场受到了极大关注。

以金六福、伊力特、刘伶醉、孔府宴、杏花村、汾杏、永丰二锅头、金门高粱、杜康、叙府、酷客酒业、小村外、店小二、双轮酒业、浏阳河、北大荒、皖酒等二百余家为代表的知名酒品牌,则以其强大的品牌影响力,吸引了众多专业观众前来,洽谈氛围浓厚。

以张家港酿酒厂(沙洲优黄)、同里红、甲江南、玉祁、庙东、谢村黄酒等三十余家为代表的黄酒企业也进行了精彩展示。

此外,来自法国、意大利、智利、格鲁吉亚、美国等十余个国家的进口葡萄酒品牌集中亮相。

在食品及饮料展区,众品牌纷纷携旗下核心产品惊艳亮相。既有南京桂花鸭集团、伊利、卫岗、旺旺、冠生园、汇源、旺仔等国内知名食品企业,也有好趣味、达利友爱、益客等休闲食品企业,以及沃福百瑞、初饮、元阳食品、乳泰奶业、每日椰、中沃实业、威海谋道、益和源等食品企业,还有臻牧乳业、央牧乳业、健翔食品为代表的奶粉企业,以及以银铃食品、李永明清真、宗盛源、君亮食品、东泰食品、隆利达、光正食品、泉州纳米、子君食品等二十余家食品企业组成的安徽展团以及马来西亚展团(国内代参展),还有以赛能医药、益用良方等为代表的一批功能性食品企业。现场展出产品种类繁多、琳琅满目,受到了现场专业观众、采购商喜爱。

值得注意的是,在包装机械展区,以齐鲁包装机械、港虹包装机械、豫析展自动化、蓝城检测等为代表的食品包装机械企业,满足了采购商多方面、多层次的需求。

多场高端主题活动 赋能行业、厂商发展

在第十届中国糖酒会上,大会组委会还举办了一系列高标准主题活动,众多行业大咖做了精彩的主题演讲,受到了专业观众极大的关注。

品质引领·多彩苏酒——十四五中国酒业高质量发展论坛·江苏大会、2022第五届“华爵杯”颁奖典礼、2022中国(江苏)酒食包装创新大赛暨包装趋势发展论坛、中国酒业高质量发展论坛城市巡礼(南京站)等精彩活动依次举办。

其中,品质引领·多彩苏酒——十四五中国酒业高质量发展论坛·江苏大会作为本届展会的主题论坛,大咖云集,在业内引发强烈关注。

中国酒类流通协会会长王新国、中国酒业协会秘书长何勇分别发来视频讲话,江苏省酒类行业协会(商会)会长,洋河股份党委书记、董事长,双沟酒业董事长张联东发表了题为《聚焦新理念 创造新优势——以高质量新成效为苏酒强链强省贡献力量》的主题演讲,中国知名营销咨询专家、盛初集团董事长王朝成对酒业形势和趋势进行分析、分享。

论坛现场还对江苏省酒类行业突出贡献机构、优秀企业、江苏酒类行业十大品牌、江苏酒类行业创新品牌、江苏省酒类市场消费者喜爱的畅销品牌、中国(南京)国际糖酒食品交易会优秀参展企业进行了表彰。

此外,在“颜值经济”愈发重要的当下,高博中贸国际会展集团联合国内知名品牌视觉机构、黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。

在2022第五届“华爵杯”颁奖典礼上,除对一批优质参展企业、品牌及优秀组织单位进行表彰外,黑格咨询集团总经理、山西晋晋酒庄集团副总经理、山西汾酒厂销售公司总经理徐涛还做了《清香产区崛起:第二品牌创富潮》的主题演讲,从清香产区崛起、品类扩容等方面深度剖析了“清香热”。有赞南京运营负责人李会赢则做了《零售数字化转型的方法论》主题演讲,对私域流量沉淀与与维护做了深度解读。