

小洋酒：能否从“网红”到“长红”？

■ 吴悦

当今快速变化的消费市场中,小洋酒凭借其独特的优势,正在成为经销商和渠道商的新宠。 尽管目前小洋酒仍然是一个新兴的赛道,但杭州宝格食品科技有限公司的叶总认为,对于经销商和渠道商来说,小洋酒不仅仅只是一个新的增长点,一个只能风靡一时的“网红快消品”,而是一个可以带来思维和认知上的转变,为中下游伙伴提供了突破同质化竞争,实现品牌化转型的关键契机。

显然,小洋酒应该是一种具有战略意义的商业突破口,甚至为经销商开辟新的增长极。

自带裂变属性 为经销商赋能

年轻人之所以钟爱小洋酒,一个关键原因就是因其 DIY 属性,也就是在购买小洋酒后再搭配其他果汁饮料制作简易的“家庭调酒”或“便利店调酒”。叶总表示,针对这一点,其公司旗下的小洋酒品牌 Rxxx 已经推出了套装形式的小洋酒,即直接在包装袋中将小洋酒与饮料搭配在一起。

“我们不是转型做套装,这只是 DIY 的一种玩法。换句话说,小洋酒本身是自带 DIY 属性的,而我们要做的,就是不断的推出新的玩法,不断的进行裂变,保持创新和引领。”叶总说。

“这种套装可以很好地为我们的经销商伙

伴赋能,引导他们做裂变认知差的生意。”当一个单品火了之后,是一定会有很多其他的竞争对手来进行模仿的,这样一来产品就会陷入同质化,最后导向价格战,所以无论是品牌方还是经销商,若是想要做长线生意,都需要走在认知的前面,不断的进行裂变和创新。

裂变可分为两方面,一个是产品的裂变,一个是渠道的裂变。产品的裂变,也就是要不断地推陈出新,毕竟对于年轻消费者来说,“能够玩起来”是十分重要的,而且还要“我玩的和你的不一样”。基于这点,终端店其实也需要一些差异化的产品,所以才能跑在认知的前面,不断地给终端输出一些他们想要的东西,或者他们不知道的新产品。

渠道的裂变,除了便利店和商超,其他终端渠道包括零食店、潮牌店,乃至 KTV、奶茶店、咖啡店等都可以用小洋酒的模式重新做一遍。对于这些渠道来说,他们同样是需要一些差异化,并且可带来直观收益的产品,与渠道的采购站在一起思考问题,为消费者和渠道的需求提供对应的赋能产品。

而裂变到最后,小洋酒的最终目标还是要回归到深度用酒,“洋酒是目前五大酒类最具潜力的品类,深度用酒也将是未来大家比较关注跟认同的市场。现在那么对于我们来说,它的可延续性有没有?我们现在是在培养消费者,等现在的这些年轻人长大了,喝的就还是我们的品牌,所以我们接下来也会做一些用于两人之间

分享的小酒,慢慢从 DIY 走到直饮”。叶总说。

微醺经济下的新品类 为终端渠道引流

“小洋酒是可以把所有渠道都做一遍的”,叶总表示,由于小洋酒的 DIY 微醺属性,且目标群体主要在 18-35 岁之间的年轻人,所以只要在可以触及到这些目标客户群体的终端渠道,都可以增加小洋酒的品类,且可以为这些渠道带来很直观的利益增长。

“例如在零食店、奶茶店、咖啡店里消费的年轻人,大概也会有 10-20% 的人会想要一些微醺的感觉,对于零食店来说,既然年轻人会去便利店买小酒,那他们同样可以将这部分客群转移到零食店,我们也会相应的提供一些包装颜色比较多样的力娇配置酒给到零食系统来吸引消费者。而对于奶茶店和咖啡店来说,小洋酒的加入也可以很大程度上提升他们产品的金融价值,比如平时一杯茶饮或咖啡平时只能卖十几块,但如果加了酒进去,做成茶酒或咖酒,那就可以卖到二十几甚至三十几块。”

除了直观的利益增长,小洋酒为渠道带来的还有流量。在小红书上搜索 KKV,几乎一大半的帖子说的都是 KKV 的小洋酒,以及各类“KKV 调酒攻略”也都有着不错的数据,受益于便利店调酒的热潮,小洋酒的网红属性恰好也可以为终端店进行引流。

“KKV 不是一年做几千万小酒的问题,是因为 KKV 做了小洋酒,它的流量都转到了 KKV,这个才是关键。”当流量转移到了门店后,门店内的其他商品也可以得到销量上的提升。

对于很多终端店来说(包括名创优品、永辉等),他们缺的并不是小洋酒这个品类,而是小洋酒能为他们带来的流量,如果配合上“线上直播引流+线下购买核销”的组合拳,那能为终端店带来的收益将会非常可观。同时叶总还建议,终端渠道可以拿出 10~30% 的门店做素人公益平台的直播,把终端店好的供应链产品更直观的通过新媒体给到我们的消费者做深入的服务,从而加深渠道的竞争力跟加盟渠道的粘性。

对白酒有何启示？

与小洋酒一样,在很多渠道,白酒的小瓶装也越来越常见,叶总认为,这也是白酒年轻化尝试的一种有益方向。

“关键也是在于流量,如果想要做年轻人市场,白酒也需要把流量拉到自己的阵地,例如会稽山新推出的气泡黄酒就是一个很好的案例,通过推出创新产品+社交媒体推流来吸引了一波年轻消费者,而从资本的角度来看,永远不是你卖的比谁好,你就是冠军,而是说你的决策,你的运营代表了你未来可以存活下来。”

也就是说,在白酒年轻化的问题上,白酒需要真正的和年轻人玩到一起,去开发年轻



人真正喜欢的产品,而不是固守传统模式。小洋酒凭借其独特的裂变属性和创新玩法,已经在消费市场中崭露头角,展现出了一定的潜力和活力。其在产品创新和渠道拓展方面的积极探索,为经销商和渠道商带来了新的机遇,也为整个赛道的发展注入了新的活力。未来,随着消费市场的进一步细分和年轻消费群体的崛起,小洋酒有望凭借其持续的创新能力和对市场需求的敏锐洞察,为行业带来更多惊喜。

《杏花村外史》之第三季

(连载之八)

■ 杨仁宇 / 著

第八回 李太白诗酒杏花村

晋祠赏景意悠长,再赴汾阳觅酒香。
醉饮琼浆勘古碑,诗篇伴酒韵流芳。

大唐开元年间,春和景明,诗仙李白一袭素袍,腰悬龙泉宝剑,阔步踏上前往山西的漫漫征途。早闻晋祠风光旖旎,人文底蕴深厚,李白心驰神往,将其列为此次出游的首站。

刚踏入晋祠,李白便被眼前如诗画般的景色震撼。参天古木遮天蔽日,枝叶交错间漏下点点春光;清泉潺潺流淌,奏响自然的美妙乐章;错落有致的亭台楼阁,古朴典雅,仿佛将时光拉回了久远的过去。李白漫步其间,时而轻抚古老的树干,感受岁月的沧桑;时而蹲在泉边,聆听泉水的低语。他沉醉其中,诗兴大发,高声吟诵:“晋祠流水如碧玉,百尺清潭写翠娥。”其雄浑豪迈的声音在山水间久久回荡,引得周围游客纷纷驻足,投来倾慕的目光,对他的绝世才情赞叹不已。

在晋祠流连忘返数日后,李白听闻汾州杏花村酒香四溢,佳酿闻名遐迩。对于爱酒如痴的他而言,这无疑是一场无法抗拒的诱惑。于是,李白毫不犹豫,毅然踏上前往杏花村的旅程。一路上,他跨过高山,涉过溪流,眼中的期待愈发炽热。

终于抵达杏花村,一股浓郁醇厚的酒香扑鼻而来,瞬间将李白笼罩。村里酒坊林立,酒旗在微风中猎猎作响,吆喝声、欢笑声此起彼伏,交织成一曲热闹的市井乐章。李白径直走进“五誉清”老字号酒坊,刚一迈过门槛,那醇厚醉人的酒香便牢牢勾住了他的脚步。

酒坊老板满脸笑意,热情迎上,见李白气宇轩昂、风度翩翩,心中暗忖此人定非寻常之辈。“客官,您可是慕名来品尝我们杏花村美酒的呢?”老板笑着问道。李白嘴角上扬,微微颌首:“久闻杏花村美酒之名,今日特来一品,还望老板慷慨相待。”

老板连忙吩咐伙计端上一壶上等美酒,又摆上几碟精致下酒菜。李白接过酒杯,轻轻摇晃,只见酒液清澈透亮,色泽温润如同上好的



● 李白醉校郭君碑。

美玉。他凑近鼻尖,深深一嗅,那浓郁酒香瞬间沁入心肺,令他精神为之一振。“好酒,果然是绝世好酒!”李白赞叹着,仰头一饮而尽。酒液滑过喉咙,醇厚绵柔,回味悠长,李白忍不住击节叫好:“此酒只应天上有人,人间能得几回尝!”

“老板,此酒何名?如此佳酿,当配一个绝妙之名。”李白问道。老板笑着回应:“客官,这酒还未取名,我们汾州的酒都习惯叫干和酒。您是大诗人,才华横溢,不如为它赐个名吧。”李白略作思忖,目光熠熠生辉:“此酒如琼浆般甘美,入口即化,就叫‘琼酥玉液’如何?”老板喜出望外,连声道谢:“妙,妙啊!‘琼酥玉液’,这个名字再贴切不过,以后这酒就叫这个名字。”

李白在“五誉清”酒坊喝得酣畅淋漓,又听闻村里有一处历史悠久的酒坊,酿酒工艺独特,所酿之酒别具一格。他兴致盎然,即刻前往。踏入那座古老酒坊,只见酿酒师傅们各司其职,忙碌有序。他们熟练操作着各种工具,将高粱、小麦等原料进行蒸煮、发酵、蒸馏,整个过程一气呵成。李白饶有兴致地观看酿酒全过程,对师傅们的精湛技艺赞不绝口:“如此精湛技艺,方能酿出这般美酒,实在令人钦佩!”

“师傅,这酿酒之法如此独特,不知可有渊源?”李白好奇询问。一位年长的酿酒师傅停下手中活儿,微笑着说:“客官有所不知,我们这酒坊历史悠久,酿酒之法代代相传。据说,这酿酒工艺是先辈们历经无数次尝试和改良才得以形成,其中饱含先辈们的智慧与心血。”李白微微点头,感慨道:“传承的力量,深厚而伟大,值得敬重。”

师傅见李白谈吐不凡,对酒颇有研究,便热情邀请他品尝新酿美酒。李白欣然应允,接过酒杯,轻轻抿了一口。刹那间,那独特的醇厚口感与浓郁香气在舌尖绽放,与之前在“五誉



● 李白在杏花村。

清”喝到的酒风格迥异,更具一番别样韵味。“此酒真是别有洞天,令人回味无穷。”李白赞不绝口。

在酒坊里,李白与酿酒师傅们相谈甚欢,从酿酒工艺到酒文化,从诗词歌赋到人生感悟,无话不谈。不知不觉,暮色笼罩大地,李白这才想起该找地方投宿。酿酒师傅告诉他,村里的杏花村客栈干净整洁,服务周到,是个不错的住宿之所。李白谢过师傅,前往杏花村客栈。

来到客栈,李白要了一间上房,又吩咐伙计准备酒菜。不一会儿,酒菜上桌,李白一边品尝美酒佳肴,一边回味着这一天在杏花村的所见所闻。他感到心绪格外舒畅,灵感如汹涌的潮水般袭来。

此时,客栈里来了几位文人雅士,他们听闻李白在此,纷纷前来拜访。李白热情邀请他们一同入座,共饮美酒,畅谈诗词。众人围坐一团,举杯共饮,气氛热烈非凡。“早就听闻李兄诗名远扬,今日有幸相见,实乃三生有幸。还望李兄能为我们赋诗一首,以助酒兴。”一位文人满怀期待地说道。

李白仰天长笑:“好,既然大家如此盛情,我就献丑了。”说罢,他稍作思索,目光如炬,高声吟诵起来:“琼杯绮食青玉案,使我醉饱无归心。”众人听后,纷纷拍案叫绝,对李白的才情佩服得五体投地。“李兄这诗句,将美酒佳肴的美妙与沉醉其中的心境描绘得淋漓尽致,妙哉妙哉!”“是啊,不愧是诗仙,这诗才无人能及。”众人你一言我一语,对李白的诗作赞不绝口。李白也被大家的热情感染,兴致愈发高涨,又接连吟诵了几首诗,每一首都赢得满堂喝彩。

在与众人的交谈中,李白得知附近有一块郭君碑,碑文记载了一位古人的生平事迹,颇具历史价值。他心中一动,决定次日前往一探



● 李白晋晋祠。

究竟。

第二天清晨,李白早早起床,简单洗漱后,便朝着郭君碑的所在地大步走去。一路上,他欣赏着杏花村的田园风光,感受着大自然的美好馈赠。

来到郭君碑前,李白仔细端详碑文,上面的字迹有些模糊,但大致内容还能辨认。他一边读着碑文,一边陷入沉思。突然,他发现碑文中有几处地方存在疑点,与他所了解的历史资料有所出入。他眉头紧锁,心中疑惑不解,决定深入考证一番。

于是,李白回到客栈,查阅自己携带的书籍资料,又向当地的老者虚心请教。经过一番艰苦努力,他终于找到了问题的答案。原来,碑文中的几处记载确实存在错误,是后人在复刻碑文时出现了偏差。

李白心中感慨万千,他觉得如此重要的历史碑文,竟然存在错误,实在是不应该。他决定将自己考证的结果记录下来,以便后人能够了解真实的历史。

此时,李白的酒瘾又犯了。他想起昨日在酒坊品尝到的美酒,不禁垂涎欲滴。于是,他再次来到那座古老的酒坊,要了一壶美酒,坐在酒坊的院子里,一边饮酒,一边书写着自己对郭君碑的考证心得。

酒过三巡,李白的脸颊微微泛红,眼神却愈发锐利明亮。他手中的笔在纸上如行云流水般挥舞,写下了一篇详实的考证文章。文章中,他不仅指出了碑文中的错误,还对相关历史事件进行了深入的分析和探讨。

“呼,终于写完了。”李白放下笔,长舒一口气。他端起酒杯,一饮而尽,心中感到无比畅快。

此时,酒坊里的酿酒师傅们看到李白写完

欲知后事如何,请看下回分解。

(待续)

公益广告

人人讲安全 个个会应急
——查找身边安全隐患



2025年全国安全生产月
2025 National Work Safety Month



