

朝日啤酒加速进军我国高端市场

近期,日本著名啤酒品牌朝日啤酒(中国)投资有限公司董事长山崎史雄和日本朝日集团控股株式会社常务董事长尾俊彦,在接受媒体专访时透露,在北京、上海等主要城市扩大公司主打品牌超爽啤酒的销售量,将是今后公司发展的目标。

山崎史雄称,为实现世界一流酿造品质,朝日啤酒(中国)投资有限公司和朝日啤酒株式会社制定了对北京啤酒朝日有限公司依次进行设备投资,以进一步提高国内产品质量的策略方针。同时配合北京、上海等主要城市高端啤酒市场的扩大,通过加强超爽啤酒的营销活动,扩大合作范围,实现提高知名度的目的。

为了满足追求高品质的啤酒日益增多的消费需求,朝日啤酒株式会社同比去年,在增派北京啤酒技术人员的同时,也追加设备投资以提升生产效率,争取品质的再度飞跃。

伴随本次设备投资、生产量呈现上升的发展趋势,北京啤酒朝日有限公司实施了包装材料革新,并对糖化、发酵、过滤、包装等环节设备加以改善,以推进自动化来促进生产效率的提高。

朝日啤酒(中国)投资有限公司迄今在中国的营销活动,主要以沿海城市的日本餐厅为主,同时强化了超市推广。上述举措,使2011年在中国国内朝日品牌的销售业绩同比前年增长116%。

在中国,作为朝日品牌的生产基地有子公司北京啤酒和与青岛啤酒股份有限公司的合资公司——深圳青岛啤酒朝日有限公司。山崎史雄表示,虽然面向中国国内市场的朝日品牌生产活动仍旧在深圳青岛啤酒朝日进行,但其中大半的制造量将在今年5月向北京啤酒进行转移。与此同时,朝日啤酒(中国)投资有限公司今后将积极探索由北京啤酒朝日有限公司提供产品出口至亚洲其他地区这一策略。

另外,在中国国内的销售方面,朝日啤酒以北京、上海、珠江三角洲区域的主要城市为重点市场,致力于在经济显著成长起来的中国高端啤酒市场中扩大超爽啤酒的销售数量。

朝日啤酒(中国)投资有限公司作为朝日啤酒株式会社的中国法人公司,已在上 海针对超爽啤酒客户群和饮用场所等进行了完整的调查。基于该调查结果,将重组销售部门。今后,将致力于提高餐饮店的桶装啤酒的品质,开拓经营超爽啤酒的合作门店,开发有望协助推销超爽啤酒的餐饮店。

(中国质量报)

【市场战略 ShichangZhanlue】

稳健扩张 青岛啤酒 60 万千升生产基地落子江西

3月7日,青岛啤酒新建年产60万千升啤酒项目签约仪式在江西九江隆重举行。青岛啤酒公司总裁孙明波、副总裁刘英弟、营销中心副总裁杨华江等领导出席了当天的签约仪式。

江西第一厂 消费需求旺盛带动投资

记者了解到,此次投资九江,是继青岛啤酒2011年泰国建厂、投资广东揭阳、收购广东活力、落子海南椰岛之后的又一大手笔布局。该项目选址九江市庐山区,总体规划年产能力为60万千升。一期工程预计2012年5月开工建设,2013年上半年竣工投产。

作为拥有全球影响力的中国品牌,青岛啤酒近年来在江西市场发展势头迅猛,尤其是赢得了九江及周边地区广大消费者的认可和厚爱,市场需求和销售量逐年攀升。而九江作为著名的旅游城市,每年都有大量的国内外游客来此休闲度假,中高端



啤酒市场消费潜力巨大,此次青岛啤酒布局九江,正是为了满足日益增长的市场消费需求。

青岛啤酒总裁孙明波表示,青岛啤酒不仅会为九江带来新鲜的啤酒,还会带来就业机会、带来GDP数据的增长,也会通过“激情成就梦想”的企业精神,以青啤美酒为媒介,为消费者带来一种快乐、激情、向上的生活文化,最终实现企业与政府、与消费

在青岛啤酒新一届董事会的战略规划图上,目标是2014年销售量达到1000万千升,成为名副其实的世界啤酒行业巨头。江西九江项目的确立,显然是青啤稳健扩张的一步。

青岛啤酒 60 万千升生产基地落子江西

略规划图上,目标是2014年销售量达到1000万千升,成为名副其实的世界啤酒行业巨头。九江项目的确立,显然是青啤稳健扩张的一步。

行业内分析人士认为,江西省市场消费结构正在逐步升级,低档酒市场逐年萎缩,市场的中高档化,将为青岛啤酒发展提供更好的发展机会。

针对江西市场而言,过去江西市场销售的青啤,一般是从青岛啤酒福州工厂或湖北工厂去提货,运输物流成本很高,啤酒的新鲜度也会略逊一筹。但现在青啤可以地产,显然具备了极大的竞争优势。

青岛啤酒将本着“好人酿好酒”的理念,运用百年传承的珍藏酵母、一流的酿酒技术、现代化的生产工艺、强大的销售网络以及管理优势,带动九江地区上下游相关产业链的转型与升级;九江项目不但可以满足九江及江西市场的销量需求,提高竞争能力和物流运营效率,降低物流成本,而且具有打造连片基地的战略意义。

企业内存.....

青岛啤酒股份有限公司的前身是1903年8月由德国商人和英国商人合资在青岛创建的日耳曼啤酒公司青岛股份公司,它是中国历史悠久的啤酒制造厂商,2008年北京奥运会官方赞助商,目前品牌价值502.58亿元,居中国啤酒行业首位,跻身世界品牌500强。

目前青岛啤酒在中国19个省、市、自治区拥有61家啤酒生产基地。2011年共完成啤酒销量715万千升,其中前三季度实现啤酒销量604万千升,同比增长14.5%;实现销售收入188.9亿元,同比增长17%,净利润16.6亿元,同比增长11.4%。成为中国啤酒行业品牌溢价能力、盈利能力最强的公司。

青岛啤酒远销美国、日本、德国、法国、英国、意大利、加拿大、巴西、墨西哥等世界70多个国家和地区。全球啤酒行业权威报告BarthReport依据产量排名,青岛啤酒为世界第六大啤酒厂商。

缩短供应链 青啤千万千升战略布局积极稳健

在青岛啤酒新一届董事会的战

(惠闻)

稻花香集团董事长蔡宏柱率团到应城考察调研

2月9日,稻花香集团董事长蔡宏柱率团到应城市,就在当地发展白酒项目进行考察调研。

蔡宏柱一行在应城市委副书记席国爱的陪同下,先后参观了短港水库及应城经济开发区部分地块,就项目

合作进行了座谈。座谈会上,蔡宏柱简要介绍了稻花香集团发展近况及“十二五”发展规划,并就应在城投资发展白酒生产项目提出了设想。

应城市委副书记、市长肖红梅在会上表示,应城市政府将指定专人负

责项目落实,提供保姆式服务,为稻花香集团在应城市投资创设有利条件。

湖北省农业厅厅长祝金水参加了项目考察和座谈,并对双方合作提出了希望。稻花香集团常务副总经理曾洋、集团副总经理谭卫东、稻花香

酒业营销公司副总经理韩汇山等陪同考察。

据了解,应城市位于湖北省中部偏东,水陆交通便利,地理位置优越,素有“膏都盐海、鱼米之乡、温泉示范区”的美誉。

洋河股份 举办欢庆妇女节女工运动会

春回大地,春暖花开。3月8日,在“三八”国际劳动妇女节到来之际,江苏洋河酒厂股份有限公司(苏酒集团)女工委精心组织了一场别开生面的女工小型运动会,让广大女职工欢度自己的节日。

女工运动会在生活区篮球场举行。运动会形式丰富,内容新颖,有集体跳绳、同舟共济、时代列车、二龙戏珠、摸石过河、百米呼啦圈等多个项目。在比赛中,广大女职工将比赛场地作为她们尽情展现巾帼风采的舞台,以饱满的精神和高昂的热情积极参与,以“友谊第一、比赛第二”的原则激情比拼,团结合作,充分展现了苏酒集团广大女职工强烈的拼搏意识和团队精神,也彰显了她们自立自强、勇于争先的时代风采。

(洋宣)



香从洞中来

——记贵州宝洞酱藏酒业有限公司董事长严茂伦

口...付森.....

严茂伦给我的感觉始终是一个极富独立思考而又不乏侠义之气的人。这次采访约他,我都没抱多大希望,我说今天想去看一下他的宝洞酱藏酒,但她欣然应允。我们从遵义驱车到他的洞藏酒所在地绥阳风华镇时,不过30分钟的路程。在车上,我跟他聊起了他的洞藏酒、他的人生,他侃侃而谈:“这洞藏酒源于西周时期,我现在在做的贵州宝洞洞藏酒可以说是前不见古人,当然后来可能有来者。为什么这样说呢?我现在所选之地是一个天然的大洞穴,洞内恒温常年保持在17度-19度之间,我所藏的酒均是用当地小红高粱严格按茅台酒工艺酿成,从源头上保障了酒质,我有自己的1万亩小红高粱基地,我绝不乱收购别人的酒来以此充好来洞藏。我要把我的酒洞藏5年,真正的洞藏酒要入洞封藏5年,酒入洞之前是56度左右,在里面存放后,酒自然变成53度。可见此酒历经5年之后,摄天地之灵气,不成琼浆成什么?到那时消费者没有理由不认可我的产品。这个行业可以说是一个朝阳产业,酱香型酒因其酿造

工艺高,产量在全国白酒行业中只占10%的份额,但其利润却贡献了整个行业的35%。”

“去年9月份封坛的时候,我原以为来认购封坛的人不多。没想到当天来了大批客人,当天的认购量达500吨,这是我没想到的。这其中有人想洞藏5年后自己取来喝的,不过更多的是用来投资。试想一下,5年后价格是多少?要翻多少番?我的目标是洞藏7000吨,现在在我这里也成国内最大的洞藏酒基地。如成,那时候就是50个亿。我现在正在规范,认购10吨以下的会员我渐渐去掉。主要是便于管理,我发展大客户,实现股份制,我为之奋斗的目标是有一天能成功运作上市!让我的会员们都成‘资本家’,‘大资本家’!”他吐了一口烟说,在烟火跳动处,我分明看到他的那分坚定和从容。

这或许是一种梦想,上市谈何容易?但笔者从他的人生经历中,又许些感觉到他能实现!15年前,他曾带着一帮人去当苦力,后来又建厂。又因一次偶然踏入做了酒行业到今,说起从事酒这行业,严茂伦说当初是被人骗卖了假酒才开始入的这行。那时远在贵州老家的表弟说有一车酒要他去

卖,对此行当完全陌生的他居然就糊涂应允了。或许他天生就是一个搞销售的人,1000件酒,他不到1个月就销出去了。他还没来得及庆祝此事的成功,人家就找上门来了,说是假酒。他就傻眼了,这意味着他要被人起诉,他找人打点,把自己的厂处理了8万块赔了人家才了结此事,此时他已身无一物。多年后他都忘不了这事。他回遵义来找表弟,表弟认了这事,表弟就让他跟他干酒这行业,因他表弟自家开了一个大的酒房。他加入这行后,帮他表弟成功运作了几起经典案例,当年轰动酒行业的“邓建国包机游”就是他一手策划的。但终因其他缘故,他去了潭酒,他成就了潭酒在贵州、广西、河南等地的销售业绩,成为了这个老国字号酒的销售副总。

车很快就到贵州宝洞酱藏酒所在地,我以为他要开会。没想到他说,今天总经理临时安排我给员工们上一堂有关白酒相关知识的课,如感兴趣,请参加!这位贵州宝洞酱藏酒董事长在他短短的45分钟的课里,把白酒这行业的来龙去脉说了个透,我也从中受益!课后,我参观了他的藏酒地。当工作人员推开厚厚的第一道山



贵州宝洞酱藏酒业有限公司董事长严茂伦

门时,一股浓郁的酒香扑鼻而来,沁人心扉!酒从何而来?我还未见其来处!当工作人员打开第三道门时,我大吃一惊!两旁成百上千用红布扎好缸口的酒缸纵横交错,分旁而列,煞是壮观,整个香味弥漫其中,如进了玉帝之窖池!虽然洞外的气温不足2度,可这里却温暖如春。

严茂伦说:“全国现在有16家洞藏酒,但其规模都不大。虽然我去年9月份才开始,但我现在已成为中国最大的洞藏酒基地,国内许多白酒专家都来过这里,都给予了高度评价。现在贵州宝洞酱藏酒也成为中国酱藏酒研发基地,是洞藏酒协会的常任理事,这是中国白酒行业对我的肯定。当然我

也不会辜负这牌子,我要招聘几位此行业资深的人来此坐堂,进行更深入的研究,做到实至名归,同时我也要把此地打造成旅游胜地,我也为此投入了5000万,但还不够,在未来几年内我还要投放更多的资金在里面。真正为中国的洞藏酒事业做一点微薄的贡献,仅此而也!”

采访结束后,站在春天来临的大地上,我与他道别。回望著名作家赵剑平为他办公楼的题词“酒道公馆”和中国著名书法家蒲昌伦为藏酒洞名所题的“仙人洞”时。我那时就想:这人不仅仅是在做酒,同时也在做文化!有这种思想的人,他的事业没有理由不成功!

天津众品 荣获“天津市工业旅游示范点”称号

口...本报记者 李代广.....

近日,天津市召开旅游工作会议,深入贯彻落实市委九届十二次全会和全国旅游工作会议精神,回顾总结2011年旅游工作,安排部署今年各项任务。天津市副市长任学锋出席会议并讲话。全市各区县分管旅游工作的负责人和旅游管理部门、旅游企业、市旅游委成员单位、旅游院校及专家学者代表出席了会议。

会上为新评定的2家五星级酒店、2家4A级旅游景区、3家5A和1家4A级旅行社、20家工业旅游示范点颁发了标示牌,并对组织招徕入市旅游做出突出贡献的14家企业给予了表彰和奖励。

天津众品食业有限公司等20家企业被评定为天津市工业旅游示范点。会议要求被评定的企业,继续按照天津市政府办公厅《转发市经委旅游局关于促进天津市工业旅游发展指导意见的通知》和《工业旅游示范点服务质量与评定》要求,不断完善配套服务设施,不断提升旅游服务水平,积极挖掘工业旅游资源,有效推进工业旅游又好又快发展。

天津众品食业有限公司于2009年3月26日在静海县经济开发区举行奠基仪式,是河南众品食业股份有限公司全资投资的公司,该项目总投资约7.5亿元。包括:生猪肉屠宰加工、肉制品及特色农产品加工、冷链物流配送中心、研发中心等。

河南众品食品股份有限公司是美国纳斯达克主板上市的公司,其“市场连接基地,产业带动区域,工业反哺农业”的发展模式,以骄人的经营业绩,最具市场竞争力的品牌,成为同行业的佼佼者。

作为老工业基地,天津工业遗产丰富,加上滨海新区开发开放,一批批重大工业项目为工业旅游带来了无限潜力。截至目前,天津市各区县已培育26家工业旅游示范点,形成了一批内涵丰富、参与性和观赏性强的工业旅游拳头产品,成为展示天津工业综合实力和企业风采的窗口。