

# 高端酒刚性需求永远存在 并非想象中那么糟

日前，西凤集团在湖北十堰举行的国典凤香和西凤古酒在湖北地区首场上市推介会上，国典凤香现场现金团购订单突破 200 万，这是本月内西凤国典凤香继上海 238 万的现场订单后交出的又一成绩单。陕西西凤酒集团西凤古酒营销中心总经理助理刘胜表示，订货会在十堰这个地级市能取得如此成功，这表明高端白酒，特别是名品牌高端酒的刚性需求永远存在。

2013 年，在以三公消费受限为首的一系列政策限制之下，政商务消费去泡沫化，白酒市场占据主导地位的似乎都是中低端白酒，昔日高高在上的高端白酒为求生存进行一系列调整，如产品的降价、调整产品结构、变革营销渠道等。此过程中，影响高端白酒的因素更加走向消费者的普世关注，那些拥有深厚品牌历史与卓越产区的高端白酒品牌似乎成为消费者新宠，因此，在整个行业回归市场化的背景下，高端白酒市场或许并没有想象的那么糟糕。

资深酿造专家刘国中近日在接受媒体采访时也表示，高端白酒还是有相当大的市场潜力，不管在什么情况下，中国人对高端白酒的需求是不可缺少的，高端白酒要从这场行业深度调整战中突围需从科技创新、卖点创新以及加大营销力度上着手。



区域性强势品牌的全国化如何实现，这是一个行业性命题，也是难题。对于“四大名酒”之一的西凤酒而言，拥有三年多年的历史，其深厚文化底蕴造就的品牌影响力不由分说，更重要的是在这轮市场变革中，西凤积极创新营销渠道，主攻商务消费，将喝酒大户发展成为卖酒客户，较为成功地实现了从政务消费向商务消费的转型。



事实上，10 月份的武汉糖酒会期间，陕西西凤酒集团国典凤香营销公司便与湖北广东商会达成战略合作协议，湖北广东商会副会长陈健文承诺，2013 年完成 1000 万元西凤超高端产品国典凤香的销售任务。而本月初在上海举行的西凤超高端产品国典凤香“上海加香酒业国典凤香品鉴会”上，国典凤香也获得了 238 万的现场订单。

据了解，目前湖北广东商会、成都金华商会、江苏的徐州、浙江的台州、重庆等地的福建商会以及等均已成为国典凤香的代理商，从而依托商会圈子进行营销。据成都金华商会副会长王响钟介绍，成都金华商会在四川地区的 8 家国典凤香专卖店已相继开业。“西凤国典凤香屡创营销佳绩，证明高端白酒的商机依然存在，只要进行合理的渠



道开发和消费引导与服务，仍然能取得巨大成绩。”著名白酒营销专家肖竹青如是说。

肖竹青表示，西凤在将喝酒大户发展成卖酒客户的过程中，通过缩短渠道层级，保持渠道利润不透明，保护了合作伙伴的利益。“有人愿意买一定是因为物美价廉，有人愿意卖一定是因为有价差、有渠道利润，保护渠道利润的不透明很重要。”（肖竹清）

# 昊华贵阳物流贸易培训班结业

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 陈贵均

11 月 11 日，贵州水晶集团与四川盐业学校合作举办的昊华贵阳物流贸易培训班，经过为期近 3 个月的培训后，举行了结业典礼。

据了解，作为中国化工集团昊华总公司下属企业的贵州水晶集团依托位于清镇市物流园区核心位置的优势以及硬件设施，在中化集团、昊华总公司的大力支持下，将昊华贵阳物流，主动融入贵州省四位一体化和清镇市物流新城的发展规划，得到了省、市主要领导和中化集团、昊华总公司的充分肯定，近年来不断拓展物流贸易，目前已经由

单一的实体危化品经营扩展到橡胶轮胎、煤焦、建材、钢材等五大板块业务。

开办昊华贵阳物流贸易技能知识培训班，就是为了提高从业人员素质，以适应昊华贵阳物流贸易发展的需要。培训班从今年 8 月 30 日开班，每月 3 天授课时间，由四川盐业学校老师进行授课，11 月 10 日培训结束。来自集团公司、昊华贵阳贸易公司、建材公司、乳胶事业部、供销部、管信部共 55 名学员参加了培训，系统学习了《营销管理》、《仓储与配送管理》及《电子商务》等课程。参加培训的学员通过学习，解放了思想，开阔了眼界丰富了知识，提高了技能，潘伟、钟红杰、都兴涛、杨晓红四名学

员荣获培训班优秀学员。潘伟代表全体学员发言时表示，将坚持学习，善于学习，以一流的工作业绩回报企业。

贵州水晶集团公司党委副书记赵国伦主持了当天的结业典礼。贵州水晶集团公司党委书记、董事长、总经理杨万石和四川省盐业学校副校长李享等双方领导出席结业典礼并为优秀学员颁发获奖证书。

李享高度评价了贵州水晶对职工教育培训的重视，表达了双方合作的良好愿望。杨万石希望参加学习的同志，今后把所学知识融入到企业“三步走”的发展中，学以致用，解决实际工作中遇到的各种问题，学会用新知识武装头脑和引领今后工作的创新。



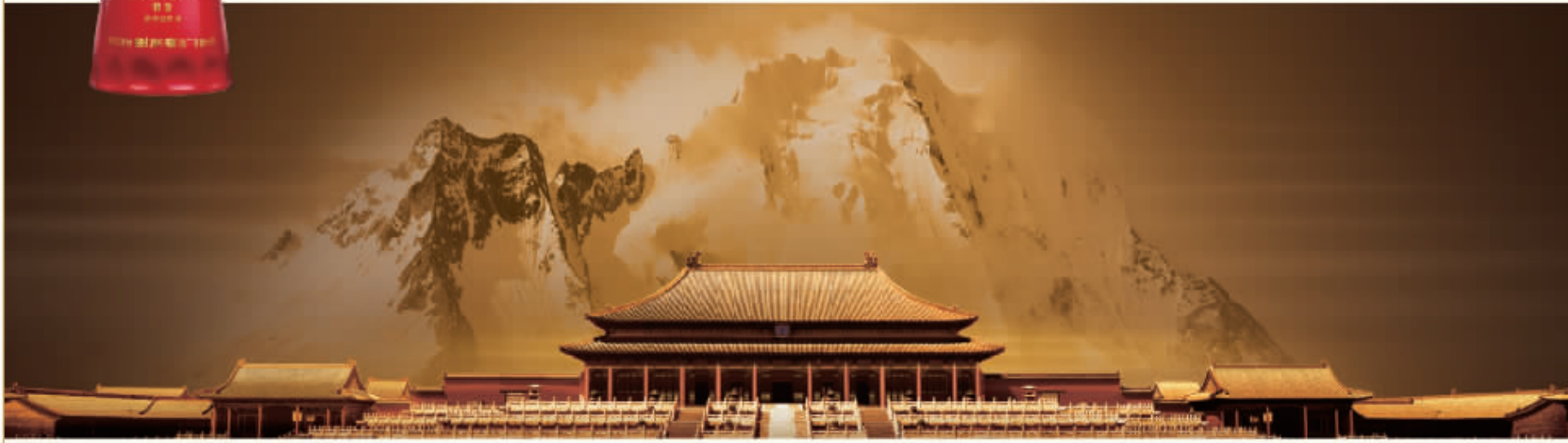
双方领导同优秀学员合影



## 站在中国白酒金三角的上游

### 探察剑南春原产地之美

中国有句俗语：靠山吃山，靠水吃水。从古到今，这个伟大的民族用心使用着脚下的每一寸土地，创造着一个又一个的奇迹。只是不知是怎祥的山山水水，才创造了剑南春这样的奇迹。



# 大探

## 剑南春

感恩原地的馈赠

这是一个优雅的世界，静怡、壮美，洋溢着一种热烈与柔美。这里是中国白酒金三角的上游，剑南春的原产地——绵竹。

绵竹位于四川盆地西北部的U型白酒带之上，是一座静怡得有些偏远的小城。北靠龙门山脉、南连成都平原的独特地势环境，让长在这里的山山水水，在崇山峻岭与平畴沃野的交相辉映之中，拥有中国典型戏剧性的自然景观：高山、平原、冰川、溪涧……正是这种丰富的地理跨度，赋予了剑南春丰厚的馈赠，自然的馈赠。

剑南春的酿酒先人们正是在这样的馈赠之中，领悟出酿酒之道，也让这片土地陶醉在美酒香浓的味之中。

### 圣洁之水是酒的灵魂

“水乃酒之魂”这是世界公认的酿酒箴言。绵竹的水，是孕育剑南春最大的功臣之一。

青藏高原，世界的屋脊。大约200多万年前的冰川时代末期，一场惊天动地的冰川漂砾，让厚达3公里的圣洁冰川，“爬山涉水”不远千里的来到绵竹，被埋藏在大地的深处，只为给剑南春酒的酝酿准备这举世无双的圣洁之水。



终于，当九顶山上的雪水经过16年的时间过滤和层层渗透，汇聚于此的时候，这些世界顶级矿泉水——玉妃矿泉，就被剑南春的酿酒人们相中了。

因为位处上游的缘故，玉妃矿泉的水带着一种独有的圣洁，安静从容地和源于几百万年前冰川时代的古老岩层、沙砾进行着矿物质的交换，形成品质卓越天然弱碱性矿泉水，每一滴都富含钙、镁、钠、钾等多种天然矿物精华和微量元素，成为酿制剑南春美酒的无上之选。

### 白酒金三角上游的高贵

“上游”这个词语在中国文化里的传统意义是指“水的源头”。但聪明的中国人总能将一个领域的词汇转账到别的地方，从而引申出了“上级的”、“先进的”等丰富的含义。

就像河流发源处的水更加纯净一样，上游就是有上游的好处。在中国白酒金三角的上游，绵竹的季风或是甘露，都能携带着青藏高原的第一股纯净，从这片土地上经过。这是为剑南春准备的天生的高贵。

这种高贵倒不是要俯瞰什么。只是正因承载了山水灵犀的原产地之美，剑南春美酒才有如此独特的品质。这里的山之浑厚、水之圣洁，都被剑南春的美酒演绎得淋漓尽致，剑南春也以其独特的魅力，吸引并征服了众多的懂酒之人、爱酒之人。

时至今日，我们已经无法用感官分辨到底是这片土地孕育了剑南春，还是剑南春滋养了这一方土。只知道百万年前就从这里发源的沱江，如今正沿着历代剑南春酿酒人的足迹流淌，浸满了酒香。

走在绵竹的大街小巷、林里田间，我们深刻的感受到：生活在这里的人，总是怀着感恩的情绪，因为他们知道，所拥有的一切美好都是天地造化的馈赠；因为这一切的美，都是对大自然之美的崇拜。

