

12 白酒金三角 Liquor Golden Triangle

黔酒“抱团”出省寻买家

电商独揽超九成订单

董酒、习酒、国台酒、金沙回沙酒……日前,贵州省28个白酒品牌“抱团”在广州参加了由贵州省经信委主办的“黔酒中国行”推介活动。其实,这种政府搭台招商的情况此前很罕有,贵州省经信委主任李保芳向记者表示,本次活动资金全部算到政府财政支出中,“我们这样做算是创新,目前河南、四川也在关注这次活动。”

这种做法的背后,其实与这个酱酒大省“十二五”规划遇困有着关系,在一份中期评估报告中就以“完成目标异常困难”来形容。多家在场酒企相关负责人均对记者表示,由于酱酒从投粮到出酒需要5年,2009年在行业高峰期介入,今年出酒恰逢行业不景气,因此已经调低了预期和价格。

异常困难

事实上,贵州之所以如此着急,与“十二五”(2011年-2015年)规划中,白酒产业完成目标存在困难有关。资料显示,贵州省经信委在今年3月公布了一份《贵州省“十二五”工业布局及重点产业发展规划》中期评估报告中就提到,“由于我省白酒产

1919 登陆新三板 或助二线白酒出川

即将推出的做市商制度,正吸引着越来越多的川内企业选择到新三板挂牌。近日四川1919酒类供应链股份公司也已正式登陆全国股转系统。对此,四川1919董事长杨陵江接受记者采访时表示,公司成功挂牌后有利于更好地同厂商展开合作。同时,借助于现有的网络营销平台,可以使川内更多的二线白酒走出去。

首家进入资本市场的酒类销售企业

8月12日,全国股转系统公告显示:四川壹玖玖玖酒类供应链管理股份有限公司(交易代码为830993)的股票挂牌公开转让申请已经全国股份转让系统公司同意,将于2014年8月13日起在全国股份转让系统挂牌公开转让。

虽然去年白酒行业遭遇“寒冬”,但是作为渠道商的四川1919,却受益于线上平台和线下门店优势,近两年销售额大幅增加。数据显示,2012年公司53度飞天茅台、52度五粮液销售额分别为7304万元和19237万元,而在2013年上述两种产品的销售额便分别增加至43057万元和55112万元。同时,公司也于2013年实现扭亏。

对于为何选择新三板?杨陵江表示,股权的公开挂牌转让,不仅可以极大地促进持股员工的工作积极性,还增加了外部投资者的投资意向。因为获利方式将不限于分红,挂牌后其拥有的股权可以通过资本市场来定价。企业形象的提升,还有助于公司同更多的厂商进行合作。

除了五粮液、泸州老窖等知名酒企外,目前四川省内还存在着数量众多的中小型酒企,其主要产品仍局限于省内市场。杨陵江介绍道,“1919拥有线上平台优势,公司已与中酒网、也买酒等电商达成战略合作。借助于公司现有的线上平台,可以使更多的二线白酒品牌走出四川。”

已挂牌企业将率先受益

继新三板正式扩容后,目前挂牌企业数量迅速扩张已达1000家。从今年5月川企申请新三板的情况看,已不局限于成都高新区,申请企业范围也覆盖了乐山、绵阳和凉山等地,显示出新三板市场对川企的吸引力显著增加。

据了解,目前新三板所采用的协议转让方式,较适用于买卖双方都熟悉的、易于定价的产品,但对于股权投资这类专业性较强的产品,交易双方则很难通过单纯的协议成交,这就造成股权价格难以定价、交易成本过高和市场效率低下等问题。

不过,随着做市商制度的推出,新三板饱受诟病的流通性问题亦有望大幅缓解。申银万国证券分析师便指出,做市商尤其主办券商对其推荐公司有信息优势,在对公司投资价值深入分析的基础上提供报价,再经过竞争性的报价和市场双向选择,可推动股票价格不断地走向公司内在和公允价值。从海外经验来看,做市商是场外市场成功的关键之一。

在做市商制度上线后,已在新三板挂牌的四川1919、成都页游科技、四川长城软件等公司也将率先受益。此外,在公开挂牌并成为公众公司后,这类企业也会迎来基金等机构投资者的参与,这将有助于避免个人投资者在经营上的决策失误。

(四川新闻网)

业“十二五”所定的主要指标过高(产量80万升,产值1300亿元),产量是“十一五”末期的5倍,产值是“十一五”末期的6.4倍,加之当前全国白酒行业下行压力加大,完成目标任务异常艰难。”

报告预计,到“十二五”末,白酒产量基本能完成“十二五”规划中“确保”目标,产值离1300亿元目标有一定差距,占全国市场份额10%左右。更值得关注的是,上述报告的报告期间是2011年到2013年6月,从去年中期至今,白酒行业的调整仍在进行当中,并没有向好的方向变化。

对于今年初至今白酒行业的运营情况,李保芳并未回答,但表示“政府注重在做规划上,直观的数据就是能生产多少万吨的酒,现在反过来讲,要做规划首先要做市场,市场有了规划自然就大。”他认为,通过政府思路转变,“从今年开始,今后很长一段时间,贵州白酒的发展速度不会低于两位数。”贵州省酿酒工业协会副会长龙超亚也表示,通过活动,要为省内白酒提升影响力和宣传力,“明年开始,贵州省的产量、质量以及老百姓的喜爱程度会有一个飞跃。”

五粮液开创白酒体育营销先河

“好球!”球场上一阵喝彩,氛围随即热烈起来,球场上的选手大汗淋漓,观众席上的人们站起身来热切地张望赛况。这一声喝彩正是为了在短短一个月内风靡全国88个城市的“五粮液杯·全民健身乒乓球千城联谊赛”。

五粮液携手国家乒乓球队,联合五粮液特曲(头曲)全国各地平台商,在五粮液全国88个核心市场发起全民健身乒乓球赛事。

最终,线上线下将共选拔99名热爱乒乓球的民间高手前往德国,观看10月24日—26日的男乒世界杯,为国乒健儿加油助威。五粮液全国品牌经理李煥锐表示,根据规划,“五粮液杯”全民健身乒乓球千城联谊赛,将在三年之内实现“千城万场”的目标。

国乒助阵 追梦德国

“激烈的民间乒乓球比赛,与国乒选手过招,99个赴德观赛机会!”这场极具诱惑的乒乓盛宴一经启动就吸引了无数乒乓球

重庆天子窖第二家白酒银行开业



■ 鲜于文奇

重庆天子窖白酒银行又添新网点。8月19日上午,重庆天子窖举行隆重的开业庆典,对外宣布旗下白酒银行金开大道储存所正式营业。重庆天子窖总经理童建建向记者透露,接下来不仅会新开多个网点,还将加快白酒银行模式的推广节奏。

白酒银行全国推广

去年6月,重庆天子窖对外推出首个白酒银行—渝北两路储存所。“从近一年的运营状况来看,白酒银行新颖的服务模式,便捷的存酒流程及流通交易功能,已经得到了消费者的充分认可,储存所的数量已远不能

因“人”而异——用互联网思维重组白酒基因

近日,某网站发起一项名为“你生活中最离不开的三样东西”的调研,近九成的人选择手机和网络,由此可见移动互联网对如今的我们来说已成为必不可少的一部分。公交车、地铁、餐馆……各种生活场景里,随处可见埋头在方寸屏幕间的“手机党”们,移动互联网不仅改变着我们的生活方式和习惯,更改变着我们每个人的思维意识。到了今天,每个人都是一个发声体,每个人都在跟随移动互联网的脉搏发生着变化,社会化营销的浪潮已然渗透到我们生活的各个方面。

移动互联网的快速发展,也在以各种方式重新塑造着传统产业,对于正处在行业深度调整期的白酒来说,意义更深远。随着80、90新生消费群的快速崛起,以及白酒市

揽超九成订单

在政府搭台之下,白酒企业的签单情况不俗,现场签约金额达74.8亿元,其中1919酒类直供连锁机构和贵州省政府签订的五年贵州白酒意向采购协议的签约金额更达70亿元。李保芳透露,“在下一站杭州,省经信委将会与中酒网有更大一笔合作签约。”

细看不难发现,目前能接单的,已从往日的大型经销商转变为电商,从目前公布的签约金额算,电商揽下超过九成订单。1919酒类直供连锁董事长杨陵江对记者表示,贵州白酒在1919连锁机构中有2亿元左右的销量,茅台占10%左右,但未来随着机构的发展,量会持续增大,“1919与传统经销商不同,我们没有大客户部,只有客户服务中心,平均的客单价只有800元。”

“以前零售商只是作为团购渠道的价格标靶,仅占到20%,但现在三公消费受到影响,消费结构已经出现了变化,如今50%~60%的消费都是来自零售渠道了。”杨陵江表示。中酒网董事长赖劲宇本次与贵州国台酒业签约,金额达3.6亿元,他对记者

五粮液开创白酒体育营销先河

爱好者的参与。活动自7月10日预赛开赛以来,30天,88个城市、报名选手达8万多人,参赛选手近35000人。

在决赛中,国乒队员们纷纷现身保定、唐山、嘉兴、济南、信阳等城市赛场,为比赛造势,并与参赛选手过招。

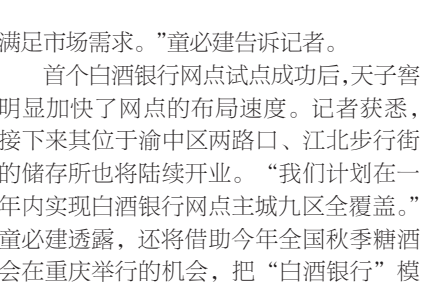
线下城市赛激战如火如荼,线上乒乓游戏也毫不逊色,众多网友激烈争夺线上名额。自7月15日Minisite线上游戏平台开放以来,已有近百万网友参与到游戏中,同时在“@醉爱五粮液粉丝团”微博、五粮液特曲微信中也刮起一阵“国乒助威风”。

国球+名酒 实力组合

精彩的比赛背后,也凝聚着五粮液人对我国乒乓球事业的支持和回馈社会的情怀。作为中国国家乒乓球队战略合作伙伴,五粮液将全力支持中国乒乓球队备战2016年奥运会。

五粮液股份公司总经理助理、市场部部长陈琳说,此次活动是五粮液一贯热心公益,勇践社会责任的又一具体行动。活动以

重庆天子窖第二家白酒银行开业



期货式白酒受追捧

“七八年前高粱酒才10多块钱一斤,索性买了几吨窖藏起来。”一位不愿留名的天子窖客户告诉记者,此前他经营着一家酒店,很多顾客在品尝这批窖藏酒后非常喜欢,100多块一斤抢着买。到后来,很多酒厂开出500块一斤的高价收购,他才意识到年份老酒的投资价值。

此后,他成为窖藏酒的投资者,也见证了天子窖窖藏酒从最初的25元/斤上涨到65元/斤的过程。“原浆酒存储年份越长,收购价格越高,这在行业内很普遍。”重庆市酒协管理协会副秘书长高怀昌说,老百姓喜欢喝原浆老酒,酒厂也需要老酒作调味酒,好的原浆老酒向来是供不应求。“一般从第三

因“人”而异——用互联网思维重组白酒基因

场环境的变化,黄金年的大消费盛宴已经终结,取而代之的是碎片化的小消费。在这样的一个环境里,面对消费人群和消费方式的变化,传统酒业的意识改变比动作化的改变更重要。

“移动互联网时代,唯一不变的主题就是变化,而应对变化的最根本的工具就是顺应变化,在思维上进行调整,以互联网思维来重构白酒,建立用户可以体验、感知,可以互动、参与的白酒品牌和产品,实现白酒企业和消费者的双赢……”泸州老窖·紫砂大曲电子商务负责人廖伟这样说。

什么是互联网思维?互联网思维的精髓是什么?泸州老窖·紫砂大曲社会化营销咨询顾问白玉峰老师给出了他的答案:“利



表示,行业下滑后,电商与厂商之间的洽谈要比之前容易多了,“很多酒厂都主动来跟我们洽谈如何卖酒。”

事实上,目前,厂家与零售商、经销商的关系已经发生了变化,从内部看,从前压款的情况已经发生了变化,有不愿透露姓名的经销商对记者表示,从前厂家都是先钱后货,甚至是付钱半年后再到货,现在对于大经销商,厂家都是先货后钱,“一般采取经销商给厂家开具承兑汇票,由银行做担保,如果酒卖得快,经销商的现金流无形中就增加了,要知道,现金流比利润还重要。”

(陆理倩)

五粮液开创白酒体育营销先河

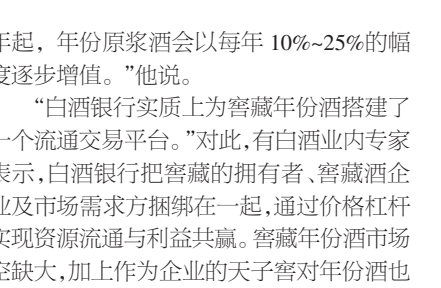
五粮特曲之名,与国球结缘,实有不同寻常的意义。这场覆盖全国88个城市、数万人参与、规模空前的民间乒乓球赛,足以在这个夏天掀起一股强劲的国球热,无形中推动全民健身运动。另外,公益元素贯穿于比赛中,如向贫困地区小学捐赠乒乓球器械等具体捐赠行动,将公益落到实处。

五粮特曲是五粮液公司产品创新的重大家庭。作为核心战略产品,五粮特曲肩负着升华中国特曲类白酒品位,提升特曲档次,改变特曲类白酒在消费者心目中的传统印记的战略目标和重任。

五粮特曲自去年面市以来,就以“前味醇厚、中味全面、后味甘甜”的“独特复合细腻口感”,荣获“2013年度中国白酒酒体设计奖”。中国乒乓球队获誉无数,是一支无可争议的实力派球队,代表实力派的五粮特曲与同样实力派的国乒队之间合作,可谓珠联璧合。今年通过此次全国性大范围、大力度的体育营销活动,可以看到其与消费者对接的步伐在加快,有助于在核心消费者中快速建立中国特曲类白酒良好的品牌形象。

(法制晚报)

重庆天子窖第二家白酒银行开业



相关链接:

什么是白酒银行?

白酒银行有两大服务功能,一是大家可以像在银行存钱一样,在白酒银行里存酒。凭身份证,可以在白酒银行办理窖藏酒的存储业务,根据存储的年限不同,白酒银行提供窖藏酒的定期和活期存储,还支持转账功能,窖藏酒所有者还可以将酒转赠他人;二是可以进行窖藏酒的交易。白酒银行每天会公布年份酒的最新收购价格、销售价格,消费者可以根据价格变化或自己的需求,决定是否出售手中的窖藏酒,或者购买白酒银行挂牌出售的陈年窖藏酒。

因“人”而异——用互联网思维重组白酒基因

他”,也就是先利他人,后得自己,实现双赢!白酒企业不要老想着我是什么,不要一个劲地开发一大堆产品,不要再拼命地往渠道上压货。我们应该想想,大家都生活中在互联网的时候,我们可以为大家做什么。我们应该想一想,大家需要什么。我们能不能做一个利他的共赢的品牌。这就是互联网思维。

泸州老窖·紫砂大曲从2010年开始就敏锐的抓住这一环境和消费群的变化,在稳定传统渠道的基础上,以互联网的思维从企业架构、营销推广上,来重塑、包装泸州老窖·紫砂大曲品牌和产品,从消费者——人的角度出发,以服务消费者的需求为根本目的,在前端,从底层来设计搭建互联网时代

泸州遵义将共筑“赤水河白酒金三角”

日前,泸州市与贵州省遵义市战略合作框架协议签约仪式在遵义市举行。泸州市委书记蒋辅义、遵义市委书记王晓光分别讲话;泸州市委副书记、市长刘强,遵义市委副书

记、市长王秉清分别介绍泸州、遵义经济社会发展情况,并代表两市政府在战略合作框架协议上签约。

双方将在促进白酒产业健康发展、加强赤水河流域综合开发与环境保护等七方面携手合作

双方表示,两市山水相邻、人缘相亲、文化相通,历史渊源悠久,经济互补性强,合作前景良好。经双方友好协商,决定建立长期、稳固、全面的战略合作关系,加强区域合作,推进共赢发展。

根据合作协议,双方将在促进白酒产业健康发展、加快跨界交通项目建设、推动文化旅游融合发展、强化商贸物流合作、加强赤水河流域综合开发与环境保护、加大双向投资促进力度、建立战略合作协调机制七方面携手合作。

如在促进白酒产业健康发展方面,双方将发挥两地白酒资源优势,共同争取国家产业政策扶持,加强白酒产业发展规划合作,统筹规划建设重大涉酒项目,携手共筑“中国赤水河白酒金三角”,全力打造世界著名白酒产业核心区。在强化商贸物流合作方面,双方将共同提升泸州水运港口服务遵义地区的覆盖面和能力,鼓励泸州机场、遵义机场、茅台机场开展航空航空合作;互相支持对方举办“酒博会”等大型专业化博览会和论坛等。

(吴良春)

龙马潭郎酒浓香型白酒基地年底投用

8月10日,在泸州市龙马潭区石洞镇郎酒浓香型白酒生产基地一期项目建设现场,工人们正冒着烈日进行着一号生产厂房的施工,此外,旁边一栋新建高耸林立的倒班房掩映在蓝天白云下,显得格外引人注目。笔者了解到,经过前期的建设,如今,该项目一期的一号厂房、倒班房和综合楼将在年底投用,这个中国白酒行业集中型酿造生产和包装规模的“中国之最”正在不断崛起,将引领和带动泸州酒占领全国白酒市场。

“一号厂房主体工程将于8月底竣工,现在正在安装室内行车,并筹备窖池修建和酒甑安装等,预计一期工程年底前陆续投入使用。”指着眼前正在施工的一号厂房,该项目副指挥长王中立告诉笔者。据他介绍,投入8亿元的一期工程,从2013年8月开工以来,加班加点进行推进,项目投用后,一号厂房将实现年生产原酒8000吨的能力,倒班房可以容纳600工人住宿,综合楼一次性可接待上千人就餐。

据介绍,该项目总投资将达40亿元,目前规划的三期工程总共占地3000余亩,其中,一、二两期占地1400余亩。项目建成后,将拥有酿酒窖池14600口,年生产原酒5万吨,制曲年产10万吨,储酒20万吨,建成25万吨包装生产线;同时,将实现年销售收入150亿元,实现利税40亿元以上,有效带动当地1万余人就业,并带动周边高粱产业的发展。

“涉及到杆管线路搬迁、协调水电气、手续办理、配套市政设施等,政府给我们解决的问题太多了。”谈起项目建设一路走来,王中立感慨万千掰起拇指如数家珍。今年,在项目建设过程中,因为一段过境高压线阻碍了项目的施工。区委、区政府了解情况后,组织专人进行多次研究,花费了不少功夫并出资,最终将高压线成功搬迁;同时,为了让该项目成为生态工业园区,该区还在石洞镇实施雨污分流程,目前,截污干管正在施工中……

“整个项目全部投用,项目将成为集中型酿造生产和包装规模的中国白酒行业之最。”谈起项目的未来建设发展,王中立信心十足。项目除了体现它的经济和社会价值外,与此同时,还利用现有水体,将水体与规划充分结合,将建成集观光旅游、酿造体验、科研等为一体的现代观光型工业园区。(刘传福)

(腾讯)

的酒类供销平台,成立社会化营销团队,搭建老酒商城、天猫、京东店等电子商务平台群,建立合作电商物流,打通酒类线上信息获取、购买和线下消费者之间的壁垒……

白酒行业社会化营销的大幕已经拉开,对于传统行业而言,代表的是一种新的基因和种群。白酒行业要想在移动互联网时代实现飞跃,必须按照互联网的思维,根据消费群体的变化,来重组传统白酒基因,建立既植于白酒文化沃土,同时又具有互联网特性,更有消费者参与的白酒品牌产品体系。泸州老窖·紫砂大曲只能算是迈出了第一步,正是有了这坚实的第一步,我们相信,白酒行业必将以此为突破,涅槃重生。

(腾讯)