

12 白酒金三角 Liquor Golden Triangle

总经销商何去何从 泸州老窖面临商业模式大手术



泸州老窖新班子“刘林配”上任一个多月,作为总经理的林峰再度祭出重拳。上周末,林峰签发的一份《关于对带有“泸州老窖”字样总经销产品调整结算价的通知》(下称《通知》)祭出新政:从8月10日起,调整对带有“泸州老窖”(头曲、二曲除外)字样的总经销产品的经销商结算价,不足100元/瓶的产品结算价提高至100元/瓶。

这被看做是泸州老窖要“瘦身”总经销产品以及铁腕强化“泸州老窖”品牌的信号,产品杂乱一直是业内对老窖的诟病。白酒营销专家王传才对记者表示,这个过程泸州老窖必然会出现阵痛,而清理总经销产品必须是与商业模式、组织架构等同步联动进行。

品牌“瘦身”保大放小

据悉,除了带有“泸州老窖”字样(头曲、二曲除外)的产品结算价不低于100元/瓶(以500ml为单位的),该公司还要求光瓶品鉴酒价格不得低于结算价的70%。



罗小单

“青年、联谊、相亲,这个好啊。江小白热心公益,更喜欢和年青人打成一片。本来江小白自身形象就是青春、时尚。”说起“缘定七夕青春同行”遂宁市首届单身青年联谊活动,“江小白”遂宁总代理蒋勋当即表示要支持活动。

好玩 引领时尚

“江小白本身就是一款青春小酒,怎么时尚怎么来。这次单身青年相亲活动契合江小

华樽杯四川省白酒榜单解读

虎风

白酒行业素有“西不入川,东不入皖”的说法,四川省作为中国最大的酿酒省份,占据中国白酒半壁江山。了解四川白酒的发展格局能够很快摸清当前国内白酒市场的竞争态势。笔者在此将通过第六届华樽杯榜单信息解析四川省白酒企业发展。

华樽杯是由中国酒类流通协会和中华品牌战略研究院主办,到今年已经成功召开了6年,每年在秋季糖酒会前公布200强榜单。据记者致电组委会了解到,今年9月21日在国家会议中心,将发布第七届2015年中国酒企品牌价值200强的榜单。

作为中国西部的农业大省,“天府之国”,四川拥有适宜各类粮食作物生长与繁殖的良好自然环境,优势的水源以及不可复制的适宜酿酒微生物生长、繁殖和代谢地域生态环境被誉为“酒神亲吻过的土地”。这些因素相互交织造就了四川白酒令人回味无穷的酒香,历史悠久的白酒酿造技术和一批批优秀的酒企。去年华樽杯上川酒有哪些表现呢?

六朵金花品牌差距拉大, 最高达930多亿元

五粮液、泸州老窖、郎酒、剑南春、沱牌舍得和水井坊并称川酒“六朵金花”,在川酒中知名度最高,其中五粮液和泸州老窖又是其

对此,泸州老窖在《通知》中披露了一个背景:该公司“双品牌塑造”市场运作要严格遵循“大单品”理念。其中,带有“泸州老窖”(头曲、二曲除外)字样的泸州老窖品牌系列产品价格为100元-400元/瓶,“泸州老窖”头曲、二曲等系列产品为100元/瓶以下。

“其实这个政策一个月前就定了。”泸州老窖某区域市场负责人林放(化名)向记者透露。开放总经销产品,一度是酒企迅速做大销售盘子的常规做法,然而这几年不少客户反复提到,泸州老窖产品太多,消费者很难区分。方正证券食品饮料高级分析师薛玉虎在一份研报中指出,由于前些年开发品牌过多,仅泸州老窖头曲的延伸产品估计都有上百支,对老窖品牌价值有一定稀释性。

薛玉虎在研报中指出,泸州老窖7月开始对产品“瘦身”,收紧、清理企业开发品牌与条码的工作,此项工作具体针对两类开发品牌进行,其一是带有“泸州老窖”字样,且出厂价低于20元的开发产品;其二是单品年销量低于50万元的开发产品。

江小白在遂宁两年:30多场公益活动传递爱心

白一致以来的形象,很好玩,很对江小白的胃口,不去凑热闹才不是江小白的性子。”蒋勋说,“江小白一直以来,卖的都不只是酒,还有一种文化和时尚的理念,将青春的精神表达得最真实和淋漓尽致,是一种情怀。”

年轻人喜欢交朋友,江小白也喜欢交朋友。“从江小白时尚调侃微痞的形象和语录就可以看出来。这次相亲联谊约会的主题,和江小白‘我们约酒吧’的主题异曲同工,都是交朋友。也不排除我们将更多的青春、时尚理念通过江小白传递给年轻人。”

2011年,“我是江小白”在互联网上火了,通过微博、论坛等更多的走进了大众视野,越来越受到年轻群体的喜爱。

“现在,江小白作为一款白酒,在酒吧里都是销量比较好的。”蒋勋说。

爱心 传递公益

“代理‘江小白’之初,纯属是因为好玩,

对于这次调整,林放理解成,这是公司在进行优胜劣汰,保大放小,提升品牌高度。林放口中的“保大”,在王传才看来,涉及到百年泸州老窖窖龄酒、泸州老窖特曲、泸头曲、二曲等产品。由于过去泸州老窖过于聚焦在高端产品国窖1573上,这部分产品并没有形成规模化的销售。

新政应与架构调整同步

虽然泸州老窖方面并未透露此次《通知》会触及多少总经销产品的价格调整。但有业内人士对记者表示,如果泸州老窖将资源集中在百年泸州老窖、泸州老窖特曲等产品,其他总经销产品提价后会进入市场自动淘汰过程。

不过,这一目标能否顺利实现尚难预判。据通知透露:调整后各销售单位不接受经销商退货。但这就衍生出另外一个问题:目前一些“泸州老窖”总经销产品的批发价在百元以下,若与泸州老窖的结算价提高到百元以上,这些总经销商该何去何从?

何况,这些总经销商在“谢明+张良”时代,与泸州老窖构建了比较复杂的商业利益体。“比如泉泉模式、区域经销商合作模式等。”王传才指出。泸州老窖的“泉泉模式”是指泸州老窖渠道管理团队、经销商客户及其管理团队共同出资建立泉泉公司,通过股权改革,建立酒企和渠道的利益联盟,是早期比较知名的厂商合作案。此后又相继出现了酒企与区域性强势经销商共同出资成立营销公司运作部分产品或部分市场区域的模式。

“泸州老窖有些总经销产品是植入泉泉模式中的,比如百年泸州老窖、泸州老窖特曲等,它的商业模式是大商与企业联营的混合经营体。”王传才指出,因此此次清理产品泸州老窖必须要解决大商的利润分配问题,要与商业模式、组织架构同步进行才有可能实现。而这将引发泸州老窖商业模式的整体调整。王传才预计,在“大单品”理念之下,“刘林配”估计会对商业模式做减法。

(黄丽娟)

没想到要做大,也没想到在遂宁会做得这么好,卖得这么好。”蒋勋说,“因为自己喜欢玩微博,2013年在微博上认识了一些志同道合的年轻朋友,有趣,有梦想,希望创业。再加上偶然间在微博上结识了江小白创始人陶石泉先生,双方聊得很投机,于是就拿出60多万代理了江小白,帮助支持这些博友创业。”

“现在江小白在遂宁的团队有六七个人,都是那时候的微博博友,年龄在二十六七岁。”蒋勋说,代理江小白“那个时候我们在现实生活中都还不认识。”

“现在,这一部分人,通过微博、微信等各种活动将公益继续传递。我们规定江小白利润的5%以内的拿出来做公益,帮助留守儿童、残疾人、为一些学校送过电脑等设备。”蒋勋说,两年来江小白组织参加了30多场公益活动,影响博友上千人,捐资、捐物金额近10万元,江小白在遂宁也会一直将爱心传递,借助互联网,帮助更多的人。

舍得和水井坊。同时还荣获了“2014年度华樽杯中国酒类十大质量安全品牌”、“2014年度华樽杯中国酒类最具竞争力品牌”、“2014年度华樽杯中国酒类最具科技创新品牌”等奖项。

原酒企业1家入围200强榜单, 品牌建设之路举步维艰

四川不仅孕育了大批的知名白酒品牌,还有一个特殊的群体——原酒企业。若以产量来算,四川的各种小型原酒生产企业占据了四川白酒的大部分份额。其中,又以四川金盆底(集团)有限公司、泸州自然香实业有限公司、四川省东圣酒业有限公司、四川汉睿酒业有限公司、成都蜀之源酒业有限公司、四川省安吉鑫酒业有限公司、四川省宜宾高州酒业有限公司、四川省绵阳市天城酒业有限公司等八大原酒等八大原酒企业为杰出代表。但是,仅有四川省东圣酒业有限公司以品牌价值30.29亿元入围了中国酒企200强的榜单。

四川原酒销售主要依靠成品酒企的大规模采购,销售对象并不面对最终的消费者,品牌价值无从体现。在白酒黄金十年,众多知名大酒企产能跟不上,原酒产业日子还不错,可是后期经过足够的资本积累,再加之白酒产业调整,需求减少,原酒产业形势十分严峻。众多原酒企业要想改变目前的困局,应该提高自己在整个销售过程中的话语权,打造自己的原酒品牌,甚至小型品牌。

五粮液正推进混改 停牌引发改革获批猜想

日前,五粮液董秘办工作人员表示,目前公司正在推进混改相关事项,如有进展将第一时间公告。目前公司管理架构的问题尚未解决,仍处于省市共管状态。

近日,因筹划重大事项,五粮液股票于午间临时停牌。近期,市场传闻五粮液此次停牌与混改有关,有分析师猜测,五粮液的改革方案可能已经被当地政府批复。

今日,同花顺财经就此传闻的真实与否致电五粮液董秘办,并未得到正面回复。但董秘办工作人员对同花顺财经表示,混改事项还未正式向外公布,但目前正在推进当中,如有结果会第一时间进行公告。同时,他表示,当前仍以筹划重大事项为准,相关事项在进一步研讨、论证中,尚存在不确定性。

五粮液成白酒股改革动力重要标本 深入研究管理层归属

众所周知,2015年被视为酒类国企改革的大年。随着老白干酒混改方案的推进和沱牌舍得取得实质性的进展,五粮液成为酒类国企改革的最大看点。业内一致认为,五粮液是观察白酒股改革动力的重点标本,能不能改革,如何改革,对白酒板块未来走势影响大。

同花顺财经整理发现,五粮液改革风声最早起于去年。2014年陆续有消息称,五粮液集团将有意适当减持股份,引进投资人;改革领导小组已成立,正在做总体设计,接下来将大力推进国企改革。而在2014年年底改组会上,集团董事长唐桥明确表示,2015年五粮液集团将启动国企改革,就此拉开了公司改革大幕。

2015年已过半,公司改革面纱迟迟未揭开。一位熟悉五粮液的券商分析师称,“据说方案已经报给国资委,如今可能是宜宾市政府已经批复了。”

对此,前述工作人员告诉同花顺财经,此前曾与国资委有过关于改革方案的非正式沟通,至于正式上报时间,他表示并不清楚。但可以肯定的是,7月11日唐桥曾向相关媒体表示,“我们的方案还没有报,整体国企改革方案还没有动,还在

研究中,政府和我们在一起共同研究。省市正在对五粮液高管班子的归属问题深入研究。”

同花顺财经了解到,唐桥所指的“管理层归属”问题,是指五粮液集团、上市公司的高管分属四川省政府还是宜宾市政府管理问题。去年底,唐桥公开表示,“上级对五粮液集团的管理体制在国有企业中是少有的,省委管一部分,省国资委管一部分,股份公司干部主要归宜宾市政府,而资产是宜宾市管。管人和管资产是脱节的。”

对此,董秘办工作人员称,目前仍是省市共管状态。

五粮液改革已全面开启 提价旨在尊重市场

日前,公司董事长刘中国表示,公司从上至下的改革已经全面开始,目前推进的是公司薪酬改革,薪酬制度的改革重点是以岗位薪酬。同时,有消息称,公司改革还包括效能监察、考核体制,其中监察体制要建立科学的体系,包括中层干部的任命、干部的末位淘汰。

平安证券认为,公司若能完成国企改革,则可形成明显的示范效应,加快优质国企上市公司释放制度红利。当前公司除了国企改革预期,还有一手好牌,渠道库存低点、高端白酒需求增长、茅台控量概率加大、通胀概率大等基础因素未变,提价将推动全行业产业链复苏。

尽管如此,市场对此次五粮液提价的行为仍莫衷一是。自8月3日起,52度五粮液(俗称普五)出厂价将由每瓶609元调整至659元,涨价50元。公司相关负责人指出,此次价格调整是根据近期普五的供需状况、市场表现等多种因素综合调研论证而做出的,旨在尊重市场供需变化,回归品牌价值。

另据同花顺财经了解,目前市场预计中秋国庆小旺季可把五粮液一批价拉到610元以上。对此,前述工作人员称,此次提价发生在淡季,旺季提价的可能性比较小。关于后续价格调整,还需观察一段时间,视情况而定。

(华夏)

传承彭祖养生秘方 四川八百寿酒业专注养身白酒



四川八百寿酒业有限公司是四川老牌名酒企业、四川省白酒制造业“二十佳”成长型企业、四川省名酒生产基地、中国驰名商标、中华老字号企业。

公司坐落在我国著名的长寿之乡、彭祖故里——四川省眉山市彭山区。早在西汉时期,彭山酿酒业已经形成。1973年在彭山县城附近蔡家山出土的东汉时期酿酒画像砖,是彭山酿酒史的最好见证(系国家馆藏一级文物,现存于国家博物馆)。

公司由清朝嘉庆年间私人酿酒作坊发展而成,其酿酒老窖池一直使用至今,距今已有两百多年历史,现已被列入市级重点文物保护单位。八百寿酒传统酿造工艺,被评为非物质文化遗产。

公司于1956年公私合营组建国营彭山县酒厂,2000年改制为四川八百寿酒业有限公司。其养身白酒传承彭祖养生秘方,选用黄精、茯苓、山药、葛根等食

材为原料(该组方具有气阴双补、延缓衰老的作用),采用现代科技提取其活性成份融入优质浓香型白酒而成。在不改变传统白酒色、香、味的前提下,汇集了既传统又现代的多重健康元素。产品口感柔和,醒得慢、醒得快,不失为健康饮酒的理想选择。

作为眉山市唯一的中华老字号企业,八百寿酒业以传承彭祖养生文化和传统酿造技艺,开发具有眉山地方特色旅游文化产品为己任,在公司60周年华诞来临之际,特推出一款百分之百真原浆酒——彭祖老窖原浆酒。“彭祖老窖原浆酒”采用非遗传统技艺,纯粮酿造、老窖发酵,经国家级酿酒大师精心调制而成,具有陈香浓郁、醇厚绵甜、回味悠长之特点。

彭祖老窖原浆酒,一经上市,就受到了各界的好评。

(姚凯)

泸州白酒首次出口刚果(布)

近日,经四川省泸州市检验检疫局检验合格,泸州老窖股份有限公司生产的一批2.8吨,货值3.7万美元的白酒顺利出口刚果(布),这是泸州辖区白酒首次出口刚果(布)。

为确保泸州老窖股份有限公司输非产品质量安全,泸州局采取以下措施积极帮扶企业出口:一是对泸州老窖股份有限公司实施绿色通道制度,优化检验流程,严格控制流程时限,缩短企业通关时间,

(张应)