

12 白酒金三角 Liquor Golden Triangle

借互联网转型 五粮液定制酒打造白酒生态圈

■胡可璐

互联网+时代,创新商业模式、满足消费者个性化需求成为传统白酒企业推动行业变革的利器。10月26日,在2015秋季糖酒会举办期间,五粮创艺生态系统建设发布会在南京举行。宜宾五粮液创艺酒产业有限公司董事长杨宇介绍了五粮创艺白酒生态系统模式,多位白酒、互联网业内人士就“定制酒发展趋势”、“O2O生态模式建设与定制产品创新”、“跨界融合”等主题进行探讨。

自行业进入深度调整期以来,各大酒企都在寻求突围方式,而针对个性化需求的定制产品越来越受到消费者欢迎。杨宇表示,未来的白酒生态系统不再是厂家-商家-消费者的二维关系,而是会转变为“厂家-商家-消费者”的三维关系。消费者需要什么,厂家才会提供什么。渠道商的身份和价值也会随之改变,将承

担更多物流、沟通作用。

互联网对于酒业的影响并不单纯是网上卖产品,而是更加注重消费者需求和体验。业内人士普遍认为,互联网不是颠覆,而是融合。互联网+未来的真正方向是建立开放型的平台,进行行业共享,解决产品与消费者之间的沟通问题,通过互联网平台实现行业与消费市场的对接。

杨宇介绍,五粮创艺白酒生态系统是以酒为载体的品质生活定制平台,最根本的是构建基于移动互联网的多元化、场景化的生态系统。通过与更多互联网平台公司的合作,以深度定制的场景化营销为核心,驱动消费者。

新九石沟通董事长李强表示,定制是对接消费需求的有效路径。未来定制的商业模式一是以个人定制为基础,建立以人的需求为核心的“社会生态圈”;二是从渠道定制出

发,建立能够与酒类消费者互动的“产业生态圈”。

发布会上,作为与五粮液深度合作互联网公司,百度糯米业务拓展与投资部总监梁军介绍了“互联网+”O2O生态战略。百度糯米将实现链接“人与服务”的战略转型,与五粮液合作,探索基于大数据分析的消费者需求,联动上下游伙伴共建O2O新生态系统,为消费者提供围绕酒相关的生态圈资源。

吆喝科技的联合创始人王冉认为,互联网技术对于传统企业产生了巨大支撑和推动作用。吆喝科技将通过自主研发的AppAd-hoc Optimizer数据优化平台,为五粮创艺的高端生活定制平台在用户数据行为管理、场景构建与精准推送等功能方面提供支持。

个性化时代,重视消费者体验、为消费者创造价值,是走向白酒新形态营销的必由之路。五粮创艺表示,五粮液将积极与多渠道、



多领域的新型企业及资本进行合作,建立个性化的定制酒模式,通过互联网技术搭建商

务、婚宴、聚会等多种消费场景,满足消费者的多元化个性需求。

仁怀酒业逆势奋进开启酱香新时代

五年,不过是历史长河中一朵跳动的浪花,但在2011—2015年这五年里,却注定在仁怀白酒产业发展的史册中留下浓墨重彩的一笔。回望即将走过的“十二五”,既有坦途顺境,也有荆棘坎坷,更有迎难而上之智慧和魄力。这五年,仁怀人积极适应新常态,牢牢守住发展与生态两条底线,坚定不移地走转型跨越之路,为白酒产业实现转型升级奠定了新的希望。

深秋的斜阳洒在赤水河面,倾诉它无限的温柔,河畔整齐的厂房冒着袅袅白雾,散发着浓浓的酱香……

仁怀,以酒立市、以酒兴市、以酒强市,酒业对仁怀经济发展的贡献率达到90%以上。近年来,在贵州省委、省政府“一看三打造”战略目标的指引下,仁怀市委、市政府着力推动地方白酒产业在转型升级中加快发展,实现了历史性跨越。为完善酱香酒产业发展载体和配套产业,2011年8月,仁怀经济开发区获批成立,以酱香酒生产和白酒配套产业为主导,由荣昌坝酱香白酒生产园、国酒工业园、坛厂现代服务园和酱香型白酒聚集区组成,总面积达79平方公里,形成“一区多园”的发展格局,为全市白酒产业发展奠定了坚实基础。五年来,一个个接踵而至的工业大项目令人激昂,一栋栋标准厂房拔地而起鼓舞人心。地方酒业实现规模、产值、税收全面增长,成为加速工业经济发展的生力军。

近五年来,在茅台集团的强力带动下,全市白酒产业稳定发展,一路向好。目前,全市有注册白酒企业1497家、规模以上白酒企业88家(年底还将新增15家),产值上亿元企业24家。拥有全国驰名商标6件、贵州省著名商标106件、贵州省名牌产品18个。

查看统计数据,仁怀白酒产量2011年19.6万千升、2012年25.3万千升、2013年30.7万千升、2014年34.1万千升、今年前8月为20万千升,前四年平均增幅为20.3%;产值2011年246.6亿元、2012年308.3亿元、2013

年为382.5亿元、2014年为463亿元,今年前8月为324.2亿元,四年平均增幅为23.4%。看似苍白无味的数据,但它却真实体现着仁怀白酒产业发展的卓越成果。

自2012年以来,受经济下行压力加大、白酒市场深度调整等因素影响,仁怀白酒业面临严峻形势。但仁怀始终坚定加快白酒产业发展信心不动摇,重点实施品牌强市,依托茅台引领发展;实施兼并重组,整合资源规模发展;实施市场拓展,创新方式升级发展;实施产业延伸,多业并举融合发展;实施激励创优,综合施策破困发展。

2013年以来,仁怀市委、市政府多次赴上海、深圳、北京等地,举办招商引资暨酱香酒推介会,并取得前所未有的成效,哇哈哈集团、上海家化集团、天士力集团、祥康集团、辅仁药业集团等战略投资企业相继落户仁怀。自2014年4月“酱香中国行”在河南郑州启动以来,市酒协先后组织仁怀“酱香军团”奔赴济南、哈尔滨、广州、长沙、深圳等地开展系列宣传推介,进一步打开酱香酒走向全国乃至世界的大门。每到一站,仁怀展位商气旺盛,商贾云集,品牌琳琅满目,前来观展、洽谈的客商络绎不绝。让人们看到了仁怀酱香白酒良好的市场前景和广阔的发展空间。

在今年贵州酒博会上,仁怀签下409亿大单,项目涉及酒类贸易、新型工业、新能源、文化旅游开发、农业产业化、营养健康产业等领域。酱香中国行,荟萃了全市各种酱香美酒,真诚邀请各大知名白酒经销企业、商超、电商负责人与酒企对接,全方位、多层次拓展市场营销渠道,建立合作发展平台,实现互利共赢。

“通过我们的努力,加大自身生产工艺、产品质量、酒文化的宣传,让消费者真正了解酱香酒,相信通过‘酱酒中国行’,可以让酱香酒,走出一片新天地,真正开启‘酱香新时代’。”仁怀酒业协会副会长吕玉华说到。

五年来,仁怀酒业始终砥砺前行,为应对新常态下经济形势,不断提升酒业综合竞争



力,市委、市政府在全力服务国酒茅台的同时,出台一揽子做强做优地方白酒政策措施。扎实推进“一区多园”建设,加快完善园区水电路讯等配套设施,不断完善和净化投资环境;完成酱香酒规范发展区控制性详细规划,加大打击“四非”行为力度;加强政银企合作,做好企业融资担保和信贷服务,引导推出符合白酒产业实际的创新金融产品;整合运营国家酒检中心仁怀分中心、酱香白酒科研所,着力加强产品生产流通环节监管,严守工艺质量;完善发布《仁怀酱香酒标准体系》,规范建立酱香酒电子商务联盟,成立中国(贵州)酱香酒交易中心,仁怀酱香酒馆入驻京东商城……这一系列实实在在的举措,积极推动着白酒产业转型升级。

在即将开启的“十三五”征程中,全市白酒产业将继续秉承“立足酒、依托酒、超越酒”的发展理念,通过“行政加市场”的手段,将白酒产业、文化产业和旅游产业高度融合,以“白酒产业激活文化产业、文化产业带动旅游产业、旅游产业促进白酒产业”的内生循环发展模式,实现三大产业联动,努力实现白酒产业、文化旅游、现代农业转型升级、融合发展,同时也为“走新路”打下坚实基础。

这是奋斗的五年,跨越的五年。铺开这幅精彩的答卷,每一笔都凝聚着心血和汗水,体现出勤劳与智慧。瞭望“十三五”,我们再奋斗、再超越、再收获……

(陈飞 袁跃)

剑南春七年后高调“下山” 秋糖会上提出百亿目标



10月27日下午,剑南春在南京召开“剑指百亿共赢未来——2015剑南春百亿南京高峰论坛”。会上,剑南春集团董事长、副总经理乔愚发表了致辞,四川汇金商贸有限公司总经理张天骄发表了演讲。中国著名财经评论家水皮和盛初(中国)咨询集团有限公司的董事长王朝成就行业趋势做出了分析。

记者从会上获悉:目前,剑南春已经明确了“十三五”规划,即:从2016年到2020年的五年期间,剑南春销售规模将达到100亿元。并在300—400元的销售价格带上占据绝对的领导地位。值得注意的是,这是剑南春首次提出百亿目标。

七年磨一剑, 剑南春勇定百亿目标

随着经济的快速发展,市场品类的扩充进入新常态趋势,酒类市场的格局也由单一走向多元化发展。根据相关数据表明,红酒洋酒将会抢占国内传统白酒的部分市场份额。想要发展,除了守住自己原有的阵地之外,也要积极的开拓新的市场。中国白酒市场此刻正步入深

度调整阶段。尽管行业局面形势严峻,可剑南春依然保持着10%左右的增幅。其珍藏级剑南春、金剑南、银剑南发展势头良好。截至今年9月底,销售成绩已经突破60亿元大关。

剑南春在发展自身酿酒技艺的基础上,在“十三五”规划中首次提出百亿计划目标,并不是纸上谈兵,而是对未来行业前景有着极大的信心。而剑南春的高调百亿宣言更为发展瓶颈中的白酒行业打了一针兴奋剂。在论坛上,发言人指出,剑南春将一如既往地确定水晶剑南春为公司核心产品,一如既往地往中高档产品做成亲民主线,努力稳固提升剑南春作为国内一线品牌的市场影响力,在接下来的工作中,剑南春将结合新的商业模式和营销策略,并且在强化唐文化的同时加强与消费者之间的直接沟通。

行业专家坐镇, 助力百亿宏图

在此次论坛上,剑南春特邀了两位嘉宾——来自盛初(中国)咨询集团有限公司的董事长王朝成和中国著名财经评论家水皮,分

别为剑南春未来发展趋势作出分析。

王朝成对于调整期品牌的机遇与挑战发表了自己的看法。他认为,作为中国名牌酒品的剑南春,此次的“十三五规划”是具备长远眼光的战略决策,更是新的机遇,以剑南春的实力,必能达到。

水皮讲到,以我国宏观的经济形势现状出发,分析预测了中国版QE将会对经济发展有着怎样的影响。他提出,尽管当前中国实体经济不景气,但传统行业的投资环境良好,酒类行业投资仍是重头戏。在分析消费市场发展趋势的演讲中,无处不透露出对剑南百亿目标和“十三五规划”的高度认同。

到场经销商也纷纷表示,自己对剑南春的实力有信心,坚信百亿目标必能实现。

战略预见未来 剑南春迎接新营销时代

剑南春的品牌定位与诉求一直没有改变,作为“中国白酒价值典范”的剑南春得到了市场和消费者的肯定。在很长一段时间里,“茅五剑”就是我国乃至全世界白酒顶级品牌的代名词。不得不说,这得益于剑南春在长期的市场销售中积累了庞大而稳固的口碑,从另一个角度看,剑南春也在发展中不断提升自己的品质,在长期的坚定努力中获得了市场和消费者的肯定。此次剑南春提出的百亿目标并非空谈,这些优势就是剑南春实现宏图的基础和前提。积极地拓展营销和渠道,建立良好的消费者沟通机制,以及优秀经销商和广大合作伙伴强有力的支持,让剑南春实现百亿宏图迎来新的营销时代更进一步!

盛唐的河水涟漪的倒影中临照出剑南春美酒的华章,剑南春当代的酿酒师们尽力追寻这盛唐的气息,将记载着岁月的原酒之味升沉回旋成悠远的国风。在市场经济高速发展带来的挑战与机遇中,剑南春将更加积极地参与到市场活动之中,再创辉煌佳绩。

(华夏)

商标引领 品牌创新 川货走出新天地

为期3天的2015中国国际商标品牌节暨中华品牌博览会(简称商标品牌博)于10月19日落下帷幕,“川货全国行·海口站”活动也随之结束。四川省50多家品牌企业带着近千种产品,借力商标品牌博会大舞台,与来自全国各地的采购商和消费者面对面接洽,组团拓展市场,提升品牌影响力。

品牌创新 四川特色产品销量喜人

商标品牌博会期间,四川张飞牛肉有限公司的展台,始终是全馆最热闹的地方之一。“张飞牛肉在全国各地的市场基本都有份额。”该公司华南大区销售经理赵敏德透露,即便这样,公司也一直下功夫品牌创新,“陆续拓展出豆瓣、醋、酱油、豆腐干、香辣酱等产品,借着张飞牛肉在市场上的品牌效应,这些看似与牛肉毫无关系的新产品,却迅速进入并扩大了市场。”在休闲食品不是太景气的情况下,公司的销售量比去年同期增长了20%。

重视品牌创新的不止“张飞牛肉”。此次,南充市工商局组织了一家丝绸企业——四川绮香纱丝业有限责任公司参展。该局机关党委书记张苑表示,目前南充正在振兴丝绸行业,急需培养龙头企业,“和传统的丝绸企业不同,绮香纱致力于打造‘全产业链丝绸企业’,不但有年生丝1000吨、织绸1000万米的丝绸厂,还拥有独立经营管理的桑园基地和蚕茧收购站,这种新型的丝绸龙头企业,将对南充创建中国绸都品牌起到重要的引领带动作用。”

攀枝花工商局相关负责人赵世荣也表示,省、市领导都非常重视品牌战略,此次攀枝花带来了两家龙头企业,除了展示形象,就是想借商标品牌博会之机,向更多企业学习品牌创新的好经验。

品牌拓展 借助“互联网+”再创辉煌

品牌,关键在于市场认知度和占有率。“当今时代,品牌消费已形成社会共识,但区域品牌的作用在国内市场尚未充分显现”,白酒协会四川中国白酒金三角酒业协会副秘书长杨荣生说,“打造中国白酒金三角区域品牌,就是向世界传递中国民族品牌信息:世界白酒看中国,中国白酒看金三角。”

目前,中国白酒金三角品牌打造已取得成效,金三角区域内宜宾、泸州等地都把打造中国白酒金三角,作为行业转型升级的抓手,接下来,除了进一步塑造四川原酒品牌,加快推动全省白酒行

业的信息化、机械化进程外,四川白酒行业计划借助“互联网+”,打造白酒产业大数据云平台,建立信用评价体系,白酒出厂可溯源,系统性地监控售假,为古老传统的白酒行业插上新时代腾飞的翅膀,让有能力的中国制造商家保护知识产权,创出自己的品牌。

而在四川茶叶协会秘书长尹涛看来,要进一步推动川茶产业转型升级、做响川茶品牌,要在打造大品牌、开拓市场、提升市场占有率上下功夫,做响区域大品牌,统筹推进川茶品牌打造、建设、运营和保护。为此,需要大力支持重点茶叶交易市场改造升级,搭建四川特色的茶产业宣传、展示、交流、交易平台,打造茶业会展品牌,同时,搭建茶叶全球化经营服务平台,建立健全与国际接轨的茶叶质量检验检测体系,对接国际市场,推动建设川茶电子交易平台,发展电子商务,扩大市场份额和产品覆盖范围。

品牌提升 商标战略与企业发展有机融合

商标是产品的“脸面”,对提升产品品牌影响力和竞争力具有不可估量的作用。而企业是实施商标战略的主体,全面提升其商标注册、运用、保护和管理的能力和水平,才能带来更大的市场价值。

四川省工商部门调动和激发企业商标品牌自主创新动力,研究制定商标品牌创建规划和措施,全面增强企业自主科技创新和商标品牌创新的意识和能力,实现了商标战略和企业经营发展战略的有机融合。“目前全省注册商标达26万多件,涌现了一大批自主创新能力强、成长性好、发展后劲足、具有较高市场竞争力的驰名商标和著名商标,为促进我省产业结构调整、优化升级和转变发展方式发挥了积极作用。”省工商局相关负责人表示。

行政指导是各级工商部门推进商标战略实施过程中的一项重要手段。如何丰富商标指导方式?省、市工商部门都在探索。南充市工商局在各级政务中心工商窗口设立商标行政指导专柜,帮助新办企业提高商标意识;内江工商出台并推进“互联网+商标”发展实施意见,提升商标企业市场竞争力;宜宾市工商局组织开展“百名工商联百企,工商助力创品牌”活动,提升商标的数量和质量;自贡市工商部门积极指导外贸进出口企业申请国际商标注册,增强产品在国际市场的竞争力;乐山市工商局有序梯次推进商标品牌建设,实现可持续发展……

(武鸣)

