

血拼“双11” 酒水线上线下销售反差大



“双11”期间,记者浏览各大电商平台发现,无论是天猫、京东商城等综合类电商的酒类频道,还是酒仙网、买酒网、1919网等专属酒类电商平台,有关促销广告都铺天盖地。在价格方面,“不求最低,但求更低”成为一大亮点,部分高端白酒价格甚至“腰斩”。

在酒仙网,记者浏览了一番白酒价格,各大酒水品牌不同程度地降价,52度汾酒集团帝王黄升级版1000ml双瓶套装高度白酒礼盒原标注专柜价359元,现在承诺酒仙网官方旗舰店100%正品,少破损、发货快、品种全,11·11

狂欢价178元;海之蓝洋河蓝色经典46度480ml绵柔型国产白酒原专柜价238元,现促销价143元;记者细查,在线上不少品牌酒都在做促销活动。在线下,却是另一番景象。记者电联了花冠集团枣庄地区总经理侯耀东,他说,花冠酒还没有在线上设立直营店,现在正在筹备中,“双11”没有特别的促销活动。随即,记者又电话联系了枣庄地区汾酒专卖店的吕总,他表示最近没有促销活动,所有酒水仍旧按照平日价格销售,帝豪酒业虽然没有迎合“双11”开展促销活动,但是有一则惠民的消

息,值得一提。据悉,帝豪·天赐良缘全城巨惠,凡选用帝豪天赐良缘酒作为婚喜宴唯一用酒的前100名客户,婚喜宴当天中午正席每桌免费赠送本品一瓶,最多送18桌。

对于线上线下不同的销售方式,消费者有何看法?市民赵先生说,我一直在实体店购买酒水,没有体验过在网上交易,或许是我们中年人赶不上潮流,对新兴的这一种销售方式不了解,我感觉在实体店买东西更加放心,能看到、摸得到,质量有保障。虽然价格上没有优惠,但是酒质不必担心,我宁愿多花点钱在实体店里买酒。某售楼处的小王说,我的客户挺多,几乎每星期需要应酬4、5次,最近恰逢“双11”,对于钟爱的几款酒,我要多购买备用,在网上交易,已经成为一种习惯,相对便捷,当然,要选择信誉好、销量好、专卖店等保障酒质的店家。

专业人士分析,对于不同的消费人群有不同购买方式,线上交易已经发展多年,相对大众化,年轻人是线上消费的主体。现在,酒水行业并不景气,众多品牌酒水在线上设立直营店,迎合了消费者购买酒水便捷、实惠的心理。同时,值得注意的是,线上交易是无形的,不像线下交易那么真切,有不少非法分子在线上以次充好、以假乱真,所以,消费者在线上购买酒水时,应当注意防范,以免上当受骗。线下交易,相对安全。消费者可以到值得信赖的大型商超、专卖店购买酒水,价格是统一价,质量有所保障。

其实不论是在线上还是在线下买酒,是否能提供可靠的质量和贴心的售前售后服务才是对消费者而言最重要的。与很多线上销售渠道单纯比拼价格的促销方式相比,线下渠道通过提供更好的消费体验和增值服务来聚敛消费人气的方式明显更有吸引力。

安卿超/文

洋河“双11” 创白酒旗舰店销量第一

11月11日0:00开始,“3分钟过亿,12分钟过10亿、38分钟过百亿……”天猫“双11”的数据不断被刷新;酒类行业在这场购物狂欢中也尽显疯狂,其中,洋河表现尤为惊艳,创下“双11”白酒旗舰店销售第一的佳绩。

据悉,此次洋河为迎战“双11”可谓下足了功夫,除秒杀、满就送、店铺优惠券外,洋河股份(苏酒集团)微信粉丝还可以在11月7日-12日期间,通过页面游戏进行挖宝;挖到的宝箱可以分享给朋友圈的3个好友来打开,即有“惊喜大奖”,奖项价值从10元到4000元不等。好玩的游戏瞬间点燃消费者进店和购买欲望,收获了众多年轻的粉丝。

据业内人士分析,洋河股份(苏酒集团)之所以在白酒旗舰店中胜出,一方面是企业本身对新媒体和电商重视程度较高,另一方面在网络价格管理方面也比较严格。“双11”当天,1919网、酒仙网等白酒网站不断砸价格比拼,反而凸显洋河旗舰店价格稳定的优势。

“海之蓝”(375ml)作为此次活动的爆款产品,为洋河集聚了极高的人气,截止到12日,“海之蓝”仍然牢居“民酒”单品销售量第一的位置。而洋河1000多个酿酒班组、7万多个名优酒窖池和年产量近20万吨的名优酒生产能力,也为洋河此次“双11”活动提供了坚实的货源后盾。

泸州老窖携手足球论坛 普拉蒂尼获赠窖藏白酒

11月11日晚,由网易主办,中国足协指导支持的第五届中国足球发展论坛正式落下帷幕。2014巴西世界杯,德国队凭借强大青训加冕王冠,故本届论坛以“欧洲王者青训启示录”为主题,特邀欧足联主席普拉蒂尼和前国青主帅克劳琛到会分享欧洲足球青训发展先进经验。

此外,本届论坛发布了2014版《中超联赛商业价值报告》,并独家呈现《中国职业联赛青训调查报告》,从商业、青训等多方面解析中国足球发展。值得一提的是,中国白酒行业的领导品牌——泸州老窖也是本次中国足球论坛的独家赞助商,不仅为中国足球的发展做出了努力,更是向欧足联主席普拉蒂尼先生赠送了顶级窖藏白酒。

张锋国获 中国首席白酒品酒师称号

近日,在首届中国首席白酒品酒师颁奖大会上,全国首个“品酒状元”、国井扳倒井总工程师张锋国获“中国首席白酒品酒师”称号。

张锋国一直潜心科研与技术创新,2005年,在首届全国品酒技能大赛上,他从全国各大名酒厂选拔的102名品酒高手脱颖而出,勇夺第一,被称为“中国第一品酒师”,并被中华全国总工会授予“全国五一劳动奖章”,被国家人力资源和社会保障部授予“全国技术能手”称号。2009年,张锋国成为享受国务院特殊津贴专家。2013年1月,中国白酒行业首个国家级技能大师工作室——张锋国技能大师工作室在国井集团建立。

国井集团高度重视内源性人才的挖掘和培养,在集团董事长、山东省白酒行业惟一中国酿酒大师赵纪文的领导下,带动和培养了中国第一品酒师、中国技能大师、中国白酒酿造科技专家、国家级白酒评委、全国技术能手等一大批品酒、酿酒科技专家和技术人才,形成了国内一流的科研队伍,为国井集团开展技术创新、生产攻关、高技能人才的培育和技艺技能传承创造了有利条件。



为答谢消费者的厚爱,凡购买红冠绵柔买5箱赠1箱:五粮浓香买5箱赠2箱
地址:滕州警官培训中心向东800米路南 电话:13506326033/18363701999

Xianghe Manor
祥和庄园

微信订奶 惠动全城

11月10日起



订奶周期	优惠方案
订3个月	立减10元
订6个月	立减25元
订9个月	立减35元
订12个月	立减50元
订24个月	立减110元

新闻热线:13706323828

广告专线:0632—3310553

地址:枣庄市文化中路61号 邮政编码:277102 电话:(0632)3319804 印刷:本报印刷厂 广告经营许可证:枣工商广字第05001号 广告部电话:3316016 本报自办发行 订阅者请到当地发行站 发行部电话:3310562

