

浅谈酒水市场的“理性回归”

安卿超/文



近日,记者走访了市中区多家大型商超、酒水专卖店,在采访中,发现不少经销商认为,酒水消费将会理性回归。为什么这么说呢?记者采访了多年从事酒水的赵先生,他说,近两年,酒水行业不算景气,领头品牌的销售也较为惨淡。在酒水行业的黄金十年,高端品牌可谓风靡市场,卖断货的场景不足为奇,每年的中秋、国庆都是备货的热潮,往年的这个时候,开始为年关做准备。厂家也开始制定涨价、囤货、促销等销售策略。可近两年的市场远不如往年如意,经销商为回笼基金,也不会盲目存太多货,再加上一些厂家的扶持制度大大减弱,一系列的问题环环相扣,酒水行业自然而然会理性回归,

同时,行业也迎来一次大洗牌。

在超市销售高端酒水的刘女士说,往年这个时候,不少市民会来购买或团购酒水,他们以防年关时高端酒涨价,那时候,请客、送礼都会选高档酒,那是身份的象征,有面子,同时,也是对客人的尊重,一些爱好收藏的人士,也会购买具有升值空间的酒水。近两年,买高端酒的人就少了,自从“限酒令”、“三公消费”等政策的出台,

人们开始理性消费,逐渐从高端酒转向中低端酒,价位在几十元到上百元不等,投资高端酒水的人也没以前多了。

业内人士分析,酒水黄金时期,一些酒水的价格涨得太离谱,远远超过普通大众的消费水平,一瓶酒可以卖到几千、上万甚至是几十万,从日常生活品演变成奢侈品,曾有一篇报道充分说明了这一点,一瓶收藏20多年的茅台可以换一辆宝马车。若是再按照这种形式发展下去,高端白酒将成为腐败、铺张浪费的象征。当然,从经济学讲,这也是一切事物发展的规律,当发展到一定的高度,必将会有下滑的趋势。从下滑的阶段看,可以说是众望所归,适应了普通大众的消费心理,以前天价时,普通大众

只能观望,现在,高端酒水价格有所下调,老百姓也能喝上高端酒,这也算资源共享、公平分配。现阶段,是酒水行业的大洗牌,优胜劣汰的好时机。在这次大风波中,能够坚持下来、渡过难关的企业一定是信誉度高、有影响力的大酒企,一些顶不住压力的酒企,将会在这场无烟的战争中不战而败。近几年,一些不法分子看到酒水行业的高利润、高回报,不惜贴牌卖假酒,给社会带来严重的危害,负面新闻频频爆出,让人们“谈酒色变”,此次的行业严冬,将会净化市场,使这些不法分子知难而退。

在铁西小区处,常年收购高端白酒的王先生说,原来过完节点,到我们这卖酒的人很多,近两年,跟着政策的变化,卖高端酒的人少了,我的生意也大不如从前。现在,大家开始喝地产酒居多,虽不具备投资价值,但是人们意识到理性消费。

近两年,地产酒风头正盛,销售额占据市场绝大部分份额,对红极一时的外来酒水有不小的打击。这种士气,鼓舞了一些曾经在本地风靡市场的一些老酒企,据说,峰城区的青檀老窖近日正紧锣密鼓地投入市场,借助行业的严冬,依托消费者对地产酒水的认可与支持,重新树立新的目标,昨日的成就与辉煌指日可待,这种厚积薄发的力量不可小觑。

多年销售酒水的马先生认为,酒水理性回归是众望所归。同时,他指出,高端白酒的冷淡,确实是地产酒发展的一次契机。借助良好的口碑、地理优势,把握好酒质、售后服务、价格适宜等诸多有利条件,在地方占据一席之地也是有可能的。

易拉罐白酒引关注

白酒也可以用易拉罐装着喝?没错!日前,浏阳河老酒酒业推出一种易拉罐白酒,可低温保存。像喝可乐一样喝白酒,这款白酒差异化包装引起了业内人士广泛关注。

据悉,易拉罐白酒最大的差异体现在饮用方式上,在勾兑技术上突破了传统白酒的零度结晶局限。白酒用正确的方法储藏在低温环境下达到一定的时间,有利于白酒的老熟,口感更佳。

白酒专家赖高淮认为,易拉罐装白酒饮用方便,容易携带,的确是大众酒包装“亲民”的一种新尝试。

跟千篇一律说Byebye 白酒开玩私人订制

从去年贺岁档冯导的电影开始,“私人订制”成为一种风潮。如今订制风潮不仅在移动互联、家居、服饰、礼品等行业蔓延,还已渗透到酒行业中,连很多“一本正经”的白酒也开始个性化起来了。

早在今年年初,白酒行业大佬茅台集团就全面开启白酒个性化业务,五粮液也推出了“开路先锋”“北大荒鸿福”“万事如意”等订制款。随后,9月24日,山西汾酒创意订制示范店亮相太原,什么样的酒瓶装什么样的汾酒,完全可以按照消费者的需求“私人订制”。

今年11月,国花瓷西凤酒与东方家园建材广场合作,推出了全国首家国花瓷西凤酒文化订制馆。消费者可以自主设计或添加包括酒瓶造型、瓶身图案、字体以及刻划印的人生宣言、个性图像等元素,完全体现私人订制的概念。东方家园建材广场董事长孟帆说,目前馆内已有几十种器型,10种以上酒体,打造出10多个招牌订制单品。

据陕西国花瓷实业有限公司董事长孙士淮介绍:国花瓷西凤酒,今后将根据消费者需求,推出更多精致具有艺术价值的器型。仅陶瓷器型将会有80-100种,同时搭配国花瓷西凤酒系列不同的酒体,将会出现上千种组合。此外,国花瓷西凤酒还将寻求与本地元素相结合,与景德镇大师和陕西耀州瓷大师联手推出具有地方特色的酒器。

首单白酒国企改革方案落地 老白干酒后市增长潜力加大

12月1日晚间,市场期待已久的老白干酒终于公布了“混改”方案。这是白酒业内首单正式落地的国企改革方案。12月2日的A股市场上,老白干酒复牌后即一字涨停。

市场人士认为,老白干酒改革方案出炉,后续白酒国企改革也将陆续启动,因此有改制主题的标的仍有估值修复的空间。

老白干酒启动改制已经一个多月时间,10月20日就开始停牌。其“混改”方案出炉后,12月2日一复牌,老白干酒开盘后就一字涨停,截至12月2日收盘,老白干酒收报于28.82元/股。

显然,老白干酒的“补血”定增计划受到市场追捧。据记者了解,在推出8.25亿元定增计划的同时,老白干酒也推出针对830名员工的持股计划,成为首家推行员工持股计划的白酒上市公司。

实际上,除了老白干酒之外,不少白酒企业的改革计划都开始浮出水面。如近期中粮集团间接入主酒鬼酒,让低迷之中的酒鬼酒引起了资金的密切关注。分析指出,中粮集团的入主引发了市场对酒鬼酒重组的预期,因而激发了资金的热情。而此前包括贵州茅台、五粮液、金种子酒、沱牌舍得等酒企都有过进行国企改革的相关公告。

“白酒行业仍在经历深度调整,需要在管理、营销、渠道等多方面进行改革与创新,而此阶段国企改革有助于企业尽快走出调整期。”宏源证券食品饮料行业分析师陈嵩昆指出,一方面管理机制的理顺与改善,有助于企业加强销售与控制费用,有利于业绩的恢复;另一方面,企业的中长期成长空间得到改善,有助于提升白酒股估值。



热烈祝贺山东荣丰酒业系列白酒
荣获山东老字号



Xianghe Dairy 祥和乳业 招聘
0632-5103666
0632-3206707
诚聘 送奶工,待遇从优
工作地点市中区
有意者请致电联系!

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

社址: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 订户请到当地发行站 发行部电话:3310562