

看今朝酒水 观明日前景

业内人士与消费者共同心声:白酒前景还是广阔的

近几年,酒水行业并不景气,各大品牌酒水纷纷大幅度降价,这使得一些人为酒水前景堪忧,但是问题来了,中国具有几千年的酒水文化,酒水已成为日常生活必需品。难道真的会如此“颓废”下去吗?其实也不然,不少业内人士把现在的这种状况归结为“市场净化、优胜劣汰。”他们认为,任何事物发展到高峰期必定会走下坡,任何事物不可能是一成不变的,这是自然规律,当然,酒水亦是如此。酒水过了十年黄金期,现在正进入调整阶段,这是发展过程、也是自然过程。也有专家认为,在这个调整时期,只要能够顺利渡过难关,必将是具有雄厚的实力及优质的酒质做保障,这就是一场行业大洗牌。近日,记者在市区走访了一些酒水专卖店,向有关人士咨询了近期的酒水行情。

经销商刘先生这样说道:“自从国家收紧‘三公’消费的关口,‘限酒令’的出台,确实是对酒水行业的沉重打击,酒水不在一味的涨价,而是整合调整,改革创新,寻求新的发展路线。从另一方面讲,使得高端酒水‘平民化’,而不是再让老百姓可望而不可及。前几年,酒水不单单是一种生活消耗品,而成为一种奢侈品。一瓶酒几万元,几十万元,堪比一套房子,堪比豪

华车,这就背离了酒的实质意义。而现在,酒水回归自然,回归了它原本的面目,酒就是酒,就是老百姓餐桌上的助兴品,我个人感觉挺好,不能让我们几千年的酒水文化沉积在迂腐里,掺杂着人们赋予它的太多情感,酒,就是我们解乏、解愁、助兴的生活必需品。我相信,只要我们的思想对了,白酒会屹立不倒的永存我们的生活中,而且会发展的越来越好。

多年从事酒水的王经理也说,当大家对酒水行业持有观望态度时,我依然选择我的老本行酒水,我对酒有感情,当我还是个穷小子的时候,我就是酒水销售员,经过不断地努力,我的客户越来越多,酒买的越来越好,我从业务员做到销售经理的位置,当我充满激情的时候,酒水行业遇冷,经过深思熟虑,我还是坚持在第一线,一是:白酒,是我国特有的一种蒸馏酒,是中国传统文化的象征;二是:酒水,早已成为我们的生活必需品,它潜移默化的影响着我们的生活,我始终相信调整后的白酒行业会越来越好。

记者随机采访了几位市民,看看他们对白酒的看法。家住市中区立新小区的赵先生说:“我不怎么喝酒,但是我的老父亲每天晚餐一小杯,他是断不了这口,另一方面,这也是养生的

一种方式,他经常说,饭前一杯酒,活到九十九。酒,对他来说,已经成为一种饮食习惯,我觉得像我老父亲这样热爱白酒的大有人在,所以,我感觉白酒行业的前景还是不错的。正在超市购买酒水的曲先生说,平时应酬,在场上哪能不喝酒,红酒度数低,喝着不过瘾,白酒度数高,二杯下肚就开始哥两好了,什么生意、合同一拍即合,我觉得生意场上离不开白酒,它是感情的催化剂,对我来说,我的生活离不开白酒,我身边的朋友喝白酒的居多,最后他开玩笑的说,无酒无朋友,有酒有市场,不管行业怎么变,我对白酒的感情不会变。

专业人士也表示:“酒,已经成为生活必需品,潜移默化的影响着人们的生活,虽然白酒行业近几年不景气,但是并不代表以后的前景也是如此。营销模式升级,新品的推出也是激活市场的一种方法,如同本地酒帝豪,不断地更新工艺,使酒质越来越受消费者欢迎,从而成功地进入中高端系列的市场空间。所以说,厂商只有以消费者的角度去思考问题,才能够在激烈的竞争中处于不败之地,或者说是成为枣庄市场上的下一匹‘黑马’。”

(安卿超 马帅)



国产高端啤酒争夺夏季市场

夏天是啤酒销售的传统旺季,啤酒市场竞争再起,本次争夺的焦点在啤酒的高端领域。5月底至今,珠江啤酒、青岛啤酒相继宣布推出针对高端市场的新品,包括青岛啤酒的全麦白啤和珠江啤酒的雪堡·精酿系列。

争夺啤酒高端细分市场

6月9日,青岛啤酒对外发布高端新品“全麦白啤”,青岛啤酒方面向信息时报记者表示,新品全麦白啤采用“上面发酵法”,是一款低苦味、清爽且带有天然果花香气息的啤酒种类,填补了白啤品类上的空白,将有效满足高端细分市场的需求。在此之前,青岛啤酒旗下已有奥古特、鸿运当头、炫奇果味啤酒、经典1903等高

端啤酒。

华南啤酒龙头企业珠江啤酒则将目光放在了精酿啤酒,专门开设了小型独立酿造间,首批每日限产400升(约1200瓶),并于5月底宣布上市原浆啤酒、黑啤酒、红啤酒三款雪堡·精酿啤酒,定位高端市场,定价180元/6瓶。

据悉,啤酒高端化已是行业共识,燕京啤酒从去年起便开始了产品结构的调整,把旗下啤酒的档次进行了上调。另一啤酒巨头华润雪花也早在2013年上市脸谱系列。

外资品牌目前仍据主导

值得注意的是,珠江啤酒此次上市的三款精酿啤酒仅通过电商渠道销售,首批限广东和

福建部分地区配送。而青岛啤酒方面的全麦白啤也只在部分区域进行销售,包括广东等在内的多个省市还未有铺货。

从市场情况来看,国产品牌发力高端市场还面临强大的竞争对手——深耕高端啤酒市场多年的外资品牌。记者登陆天猫旗舰店按销量搜索,德国奥丁格、法国凯旋1664、嘉士伯等洋品牌依然占据销量的前列。

中国食品商务研究院研究员朱丹蓬向信息时报记者表示,现今的高端啤酒市场格局呈现出以外资为主,以进口啤酒为辅,国产高端啤酒为补充的竞争态势。另外一组行业数据则显示,目前外资品牌在国内的高端啤酒市场领域占据了高达70%的市场份额。据中国酒业协会啤酒分

会秘书长何勇介绍,进口啤酒连续三年几乎呈现爆发式的增长,累计增长了426.81%。

啤酒产量却在下滑

中国酒业协会理事长王延才认为,作为全球第一大啤酒产销国,中国啤酒市场日趋成熟,消费者对个性化和特色化的消费需求逐渐旺盛,让消费者有更多的选择和期望,将是中国啤酒品牌共同的责任。

朱丹蓬向信息时报记者表示,啤酒企业走高端化道路,是企业升级的关键点,是重新构建企业产品体系的需要,企业需要金字塔型的产品结构体系,利润空间才会更大,竞争力也更强。

酒水维权服务站

携手共治·畅享消费

“酒里乾坤大,杯中日月明”

在这里,
让我们倾听您对酒的看法;

在这里,
分享您与酒的故事。

新闻·维权·举报

所有您遇到的有关酒水的问题,
我们将为您解忧。欢迎广大消费者
提供酒水行业相关线索。

热线电话:0632-3310553
邮箱:zzrbjs@126.com
QQ:2358263807
来信:枣庄市市中区文化中路61号酒水部。



祥和乳业春季钜惠开始啦!

订购一个月鲜奶 赠本品两袋

**订购三个月鲜奶 赠洁丽雅毛巾
礼盒一套或海参白金奶一箱**

订购六个月鲜奶 赠电热保温壶一个或纯奶一箱

**订购一年鲜奶 赠料理机一台
或6箱果蔬牛奶**

**订购两年鲜奶 赠海尔迷你洗衣机一台
或8箱红枣(香蕉)牛奶**

**(图片以实物为准)
免费服务电话
4006320666**

**凭此单页可获得一次参观祥和牧场和国家AAA级景区祥和万亩生态园的机会,
具体报名请咨询所属地奶站。**

Jointek 红德
Since 1996

北京二商骏德酒业枣庄销售中心

地址:枣庄新城嘉豪国际广场C座104号 电话:18963252139 13361126100

骏德酒业
一家专注于进口葡萄酒商业流通及运营的企业
以“引领葡萄酒饮用潮流”为目标,
以“传播葡萄酒文化”为引力,
以“全心全意为客户提供健康、优质、纯正、放心葡萄酒”为己任。

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 订阅者请到当地发行站 发行部电话:3310562

