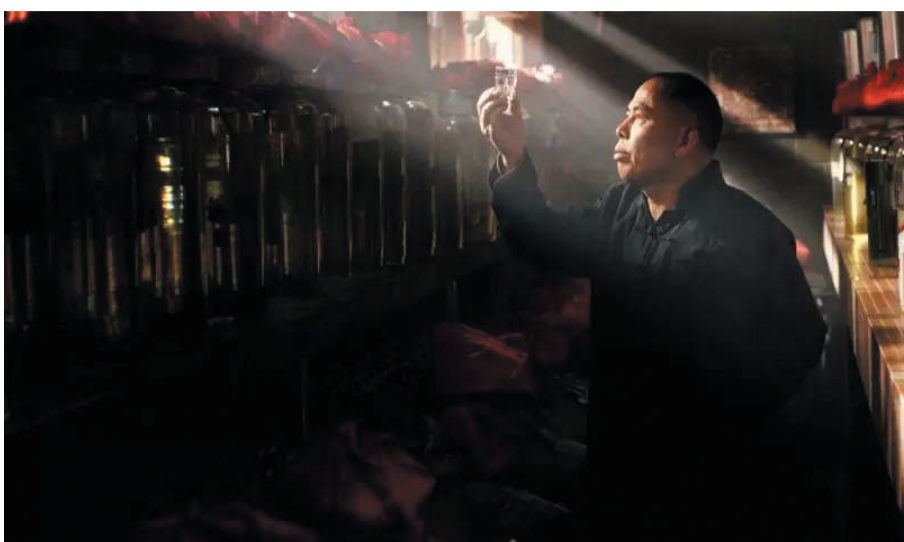


# 白酒经典10问 搞清楚你会更懂白酒!



中国人是离不开酒的,酒是伴随中国人一生的仪式。家里小孩出生要喝满月酒,孩子长大周岁也要喝酒,大婚的时候,工作应酬的时候……这一生要喝那么多次酒,你对白酒了解有多少?

作为一个在白酒行业混迹了一些日子的小编,总是会听到身边一些人对于白酒的奇葩评价,简直是不能忍啊,比如白酒对身体有害千万不能喝,而事实是,白酒在古代就被视为一种养生方式,每天适量喝一点对身体非常好。

今天小编特从网上搜罗了对于白酒提问最多的10个问题,给各位酒友们一一解答。

## 一、什么白酒不上头?

白酒喝完之后上头是受乙醛和杂醇油的影响,乙醛和杂醇油能使血压升高,引起头晕头痛。一般而言,采用自然发酵、手工酿造的纯粮食白酒,由于它的烧制过程不勾兑人工酒精,不添加任何的添加剂,酒中不含乙醛和杂醇油,喝后不上头。

## 二、白酒可助睡眠?

白酒对人神经系统有镇静作用,尤其是纯粮酿造的白酒。以纯粮食为原料,纯粮经微生物转化后,生成了大量谷氨酸,对睡眠有利。

## 三、运动后喝些白酒能缓解疲劳?

人运动后体内会产生大量乳酸,导致酸碱不平衡,使人感到疲劳。白酒能扩张血管,它的蛋白质氨基酸含量极为丰富,能与体内乳酸发生蛋白质磷酸化反应,从而加快乳酸代谢,能有效地缓解疲劳。

## 四、白酒喝过量最好不要抠喉催吐?

催吐容易造成十二指肠内容物逆流,进入腹腔腐蚀肝胆等内脏。白酒醉酒后喝些西红柿汁或芹菜汁来解酒,或用其他方法解酒,切勿轻易扣喉催吐。

## 五、白酒最好用什么材料的容器盛装?

如果是聚乙烯塑料装酒,时间长了聚乙烯能大量溶解在酒精里,容易造成酒精过敏,形成过敏体质。陶瓷因为透气性比玻璃器皿强,具有过气不过液的特点,还有利于原酒的自由呼吸、醇化、老熟,且储存时间越久,酒体越丰满饱和。这也是很多酒厂都要用陶瓷储存原酒的原因。但是,对于将原酒勾调之后所成的成品酒而言,随着贮存期的不断延长,陶瓷会促使酒体

里一些特脂类发生变化,酒体慢慢变得淡薄,会严重影响消费者的口感。玻璃瓶由于气密性较好,这种影响就微乎其微了,且性价比比较高,是成品白酒的最常用容器。

## 六、为何白酒不用易拉罐装?

白酒不用易拉罐装,是因为乙醇等物质很容易酸败,产生的酸性物质会腐蚀罐体导致泄漏;此外易拉罐通常装含大量气体的饮料,气体膨胀会增加罐壁强度,白酒中无大量气体,罐壁会不结实。

## 七、辨别白酒好坏最实用的方法是看挂杯度?

一般来说纯粮酿造的酒,酒体比较厚重醇和,纯粮酒把酒杯倾斜后慢慢回正,杯中酒会像蜜一样挂在杯壁上,所以一般通过挂杯与否来判断酒质好坏。

## 八、微黄色的白酒反而是好白酒?

白酒的颜色分为无色和微黄色两种,大多数的白酒是无色的,但纯粮自然发酵酿造的原浆酒,或发酵期、贮存期较长的白酒会呈现微黄色,这也是正常现象。

## 九、如何区别原浆酒和勾兑酒?

原浆酒属于酿造酒,是微生物自然发酵的,对人体刺激性小,饮后口中无酒气,还不上头不口干。勾兑酒由基酒和酒精勾兑后蒸馏而成,饮后酒气大,容易上头。另外,纯粮原浆酒因为是粮食原料直接发酵酿成,经省级以上质检部门批准,包装上标注的是原料;而勾兑酒包装上多写的是配料,但也有一些厂家不写清楚添加成份。

## 十、要避免喝勾兑酒?

勾兑是白酒生产过程必不可少的一环,勾兑是一门技术,白酒勾兑是为了让酒体更协调,口味更舒适。酒勾兑,白酒中加水都是正常的工序,不要把勾兑技术妖魔化。我们要拒绝的是那些用工业酒精勾兑的、对人体健康有害的劣质酒,而不是所谓的“勾兑酒”。

# 如何为白酒新品上市铺路

一款白酒新品上市需要面临很多问题,本文就关于如何为白酒新品上市有如下见解。

一直以来中国酒商网在研究白酒新品上市,经过多年数据采样分析出:产品上市不是进行简单的市场投放,主要是策划人员和业务人员一起,重点研究新产品投放市场之前的一系列策略方案,内容大致包括:新产品如何投放,投放到哪里;如何铺货和进行终端生动化建设;如何进行消费拉动以消除消费者对于新品的质疑性、接纳和持续购买新产品。本文主要从中国酒商网阐述了白酒新品上市的核心内容。

## 一、如何将新产品投放到目标市场

产品开发和市场策划人员在新产品投放市场之前,应对市场进行全面的分析总结,合理的选定目标市场来达到具有针对性、战略性的目的。

选择目标市场时企业必须明确这个市场可行性、竞争状况和渠道状况,对综合信息进行分析总结后选择那些有利于企业以较快的速度导入产品的市场,选择目标市场的目的是根据企业的人力资源和资金状况,找到对本企业有吸引力,有利于发挥本企业现有的优势和回避不足的市场。

## 二、如何进行有效的铺货

铺货的意义重大,它是打开新市场之前必须要做好的重要工作之一,是推广新产品不可避免的因素,是有效抵御同类竞争品牌冲击的强力武器,是锻炼和培养业务团队凝聚力的好方式,是收集一线市场



信息的重要渠道。也为了使新产品能在竞争激烈的市场上能够稳定市场,广泛为消费者所接受的优质新品,所以往往特别强调其产品的市场铺货率,在公司销售人员受市场铺货、销售指标和考核等因素的影响下,一时间以到处能看见自己的产品为荣,殊不知盲目的铺货会给企业造成很大的资金运转问题,因此,新产品的铺货一定要结合市场业务员、各级酒水代理,酒水加盟商产品促销拉动和市场等情况综合考虑。

细致的市场调查是杜绝一切外在因素的前提,生意较好的零售店进货的条件都比较苛刻,可先观察其进货的渠道,了解其经销商供货的原因,如果经销商信誉有问题,占用企业资金较大,但进货还很重要,可以其他品牌的分销商为载体进入,降低资金风险;相反,可考虑直接进入新的产

品,销售人员特别要警惕那些从头到尾一点不对你的产品价格讨价还价,但一点都不管新铺货货款回笼问题的经销商。有时,寻找多家代理酒水代理,酒水加盟商等引进竞争意识,有意识地让他们了解一些彼此相互竞争的内幕,这样可以变被动局面为主动控制。

以白酒市场产品促销和铺货的关系为例,可概括为,开发新市场,扩大新市场的分销网络,扩大重点市场的分销网络,巩固重点分销网络,推出替代新产品。

结合以上中国酒商网所列举的几点问题而言,新产品进入市场初期,促销拉动将成为实现铺货的直接手段,另外白酒新品在上市之前,有效针对性的宣传,大力发展旗下酒水代理,酒水加盟商,以合理的方式促进各级代理商的积极性也是不可或缺的一部分。

# 经销商如何选品

一个酒水代理产品,一直以来都是酒水经销商赖以生存的根本。酒水代理产品的好坏会直接影响到酒水经销商自身的发展。因此,选择一个好的酒水加盟品牌对于经销商来讲是尤为重要的。而选择一个好的酒水加盟品牌同时也是是一门学问,一个好的酒水经销商会快速的去构建起来一个大的酒水交易网络,并且能够获得最大化的经济收益以及酒水加盟品牌收益。课件,如何去选择一个新的酒水加盟产品是酒水经销商必须去认真以及慎重考虑的问题,所以说一个合格的经销商到底如何选择产品呢?

## 1、酒水经销商要看清自己

经销商每次在接一个新的产品之前,首先一点就是要先去了解一下自己的实力、渠道、能力、仓库、人员、社

会关系、资金等等一系列的问题,一定要做到量力而行。万万不能为了简单的一时冲动,最终让自己陷入了一个困境。

## 2、看清现在这个酒水市场

作为一个经销商,一定要去先了解风土人情以及一种消费的习惯。同时也要去了解当地的那些酒水代理产品的渠道,借口等等。可能在其他地区的产品的非常的畅销,可是在当地却不一定畅销,一定要去结合实际的情况进行选择代理品牌。

## 3、认清一个产品。

无论是新的产品还是老的产品,都有其应该有的特点。经销商在选择品牌的时候,一定要综合的考虑清楚产品的所有方面,包装、品质、口味、价格、利润等等,然后去结合当地的情

况,全方位的想一下产品是否在这个市场会成功,再好的产品如果市场不合适,一定是不能去选择的。

## 4、最后一点一定要看清一个厂家

当一个经销商确定了要酒水代理一款产品前一定要去好好地了解一下这个产品的厂家。最好可以去实地考察一番。如果不方便实地考察,也可以从侧面去其他地方了解一下这个厂家的一些基本的信息,综合去判断一下这个厂家师傅是不是有实力、能不能合作。

当一个经销商做到以上四点之后,在选聘的时候就可以避免出现过大的错误。但是无论选择什么样子的产品,一个产品如果想要畅销,归根到底还是得靠经销商的市场运作的的能力。

# 热季做销量 淡季做市场

在酒水行业中有这样的一句话“热季做销量,淡季做市场”,没有市场就没有销量这是必然的,这并不是说他少卖你多卖的事情,关键是还能为旺季竞争打下了牢固的基础。

建议在淡季的时分,我们要不时拓展销售盲区,应特别注重对批发商的开发,如社区集中的便民店、小卖铺和一些大排档之内的餐馆,这些不起眼的零散型小店往往经过有的开发、访问、回访、促销会完成更多的白酒批发。

厂家要做好以下几点:1.完成了初次铺货之后,深度访销与深度促销都应同时增强,从而促进产品的“下架”速度。2.在深度访销任务中,主体经过屡次带货回访方式提升终端店铺的销量,同时促进客户加深对业务代表与品牌的印象,以刺激其经销愿望。3.业务人员主体经过定期访问,咨询客户意见、理解产品销售方式、售后状况、竞品差别,并经过店主理解顾客的回意见,同时积极协助店主展开销售,并仔细搜集、整理、汇报市场回信息。4.向店主引见产品的功能、优点,协助店铺做好促销,引导、培育店主的自动推销认识,进步其对品牌的信任,对产品的决心。5.经过深度访销,优化网点构造,淘汰弱势店铺,坚持继续波动的终端市场。

一个酒水招商企业要想做大做强,学习是不可欠缺的,作为白酒企业,现几年是买方市场,在热季企业的营销人员都在酒水批发市场之上,很少有工夫来学习,由于长久的不学习,使企业的一些营销人员的素质跟不上酒水批发市场的变化,使他们在征战市场时有劲不从心的觉得。中国有句俗语,工欲善其事,必先利其器。因此在淡季时应增强对营销人员的培训,使他们不时的吸收新的知识,新的观念,让他们在此后的酒水批发市场竞争中熟能生巧,也使酒水招商企业从一个消费型企业生长为一个学习型企业。我们都置信“磨刀不误砍柴功”,但是这磨刀的代价是有不同的,在热季要营销人员在公司里学习一个星期,那所花的代价是不可估的,而在淡季这将是很小的一局部开支。

淡季白酒的销售趋弱,酒水代理商们也得以轻松片刻,此时的酒企应抓住这一时机,进行厂商联谊,添加感情。酒水代理商是酒水招商企业的第一消费者,他们对酒水招商企业产品的忠实度对白酒企业而言尤为重要。酒水代理商与白酒企业之间除了利润关系外,还注重感情的培育。在白酒供大于求,品牌众多的状况下,联络好与酒水代理商的感情,实行厂商联手打商场的格式,这样就等于成功了一半。与酒水代理商联络感情的手法众多,可以观赏、座谈、联欢等。



# 酒水维权 服务站

所有您遇到的有关酒水问题,我们将为您排忧解难。欢迎广大消费者提供酒水行业相关线索。有效举报,可获精美礼品或现金奖励。

热线电话:15266162222

邮箱:277287797@qq.com

QQ:277287797

来信:枣庄市市中区文化中路61号枣庄日报社酒水部。



新闻·维权·举报