

葡萄酒市场竞争日渐白热化,酒商开始寄希望于细分市场,开发针对女性消费者和年轻群体的小品类酒。如国内最大葡萄酒进口商卡思黛乐推出果味低度葡萄酒,以几十元到百余元的亲民价瞄准了年轻群体。无独有偶,百润股份拟收购上海巴克斯酒业及其知名鸡尾酒品牌锐澳,进军鸡尾酒业。面向个性化需求明显的消费群,精准定位渠道和推广,小品类酒或成酒市新未来。

葡萄酒市场走向细分

市场细分趋势明显

以“浅酌微醺轻时代”为题,卡思黛乐推新品的全国巡回品鉴会,展示了旗下12款色彩斑斓的新品。同时,此次品鉴用酒一改干红葡萄酒占绝对主角的惯例,而是由起泡酒、果味酒、桃红酒和干白等组成。卡思黛乐亚太区总裁毕杜维向记者表示,在迎来中国销量1亿瓶的销售业绩之后,卡思黛乐集团开始把更多精力放在对个人消费市场的探索和挖掘上。

葡萄酒营销专家李欣新认为,和烈酒、啤酒相比,葡萄酒通常是以更加“端庄典雅”的形象出现在商务活动、庆典宴请等正式场合。但随着新一代年轻消费群体的崛起,葡萄酒以往“刻板”的形象正在发生新的变化。年轻人更喜欢在休闲下午茶、朋友小聚、野餐等更为轻松的环境下,变换着干红、干白、桃红、果味、起泡等不同口味。

业内人士认为,非红葡萄酒大有和传统干红葡萄酒平分秋色的势头。据国际葡萄酒与烈酒展览会和国际葡萄酒与烈酒研究所联合发布的研究报告显示,2008—2012年间,全球葡萄酒整体消耗量仅上升3.23%,而起泡酒的升幅达5.66%,桃红酒达7.66%;另据2013年数据显示,法国桃红葡萄酒的销量已经占到30%,干红的市场份额则下降到50%左右。由全国糖酒交易会办公室发布的《中国进口葡萄酒指数及市场报告》显示,26.8%的消费者会选择非红葡萄酒,而在沿海成熟市场如上海、厦门等地,非红葡萄酒更是获得32%左右的消费者青睐。

李欣新认为,在欧洲,非红葡萄酒销量大幅增长的势头也只是两三年前开始出现的。在中国,葡萄酒各种细分产品将带来扩充市场容量的新机遇。



商家“掘金”女性市场

近日,以制造香精产品为主业的百润股份意欲控股目前国内知名预调鸡尾酒公司。被业内评价为“一家2013年营收仅1.28亿元的香精香料企业拟以55.63亿元估值收购一家预调鸡尾酒企业”。

上海巴克斯酒业有限公司在业内并不能算得上是实力雄厚的酒企,今年上半年的营业收入和净利润只有3.651亿元和1.1亿元,此次却被百润股份给出56亿元的评估值。有分析人士认为,正是巴克斯旗下的锐澳鸡尾酒吸引了百润。自三年前锐澳的销售额就以100%的速度在增长,锐澳将其市场定位在18—35岁的年轻消费人群,大多为学生和白领阶层,女性消费

者也是其主打群体,色彩缤纷、时尚炫目的包装让其在夜场、商超都有很好的销售业绩。

近两年,很多公司都针对性地推出桃红葡萄酒、起泡酒和冰酒,以争夺女性消费者。并与化妆品等女性用品联合推广,衍生出多种推广渠道和方式。浙江凌轩进出口有限公司总经理张剑锋告诉记者,果味葡萄酒和预调鸡尾酒为20—30岁的年轻人尤其是女性所喜爱,价格如果定在100元左右,不要超过200元,将在未来葡萄酒市场占据很大份额。

据了解,目前预调酒市场的两大主力品牌依然是百加得冰锐和锐澳,除此之外,包括蓝精灵、红广场等一系列有知名度的品牌,今年又出现了炫彩、吉伦达等新品牌进入内地市场,炫彩也在山东烟台建立了中加合资工厂。其预调鸡

尾酒代理商表示,预调酒市场正由一线城市向二三线城市渗透,原来以沿海为主要销售区域,现在内地也开始火热起来。

年轻人成消费新主力

作为最早进军中国市场的进口葡萄酒企业,卡思黛乐在今年3月底的成都糖酒会上发布了以“创新”为主题的系列中国市场举措。针对年轻消费群的细分需求,如今又在产品、价格、渠道等方面进行试水。

据《中国进口葡萄酒指数及市场报告》披露的调查结果显示,100—200元是消费者主流消费价格段,占45.2%;而选择200—300元的占23.6%。卡思黛乐酒业(中国)公司总经理殷凯表示,卡思黛乐为主流个人消费产品的定位也都瞄准在这两个区间之内,卡思黛乐的斐得莱·琼瑶浆白葡萄酒,其市场零售价为278元;而热销的非尝系列果味葡萄酒,市场零售价为168元。至于卡思黛乐与全球第二大香槟制造商波马利集团联合出品的丽斯特桃红葡萄酒,甚至定在了128元的亲民价。

而在渠道方面,殷凯介绍,卡思黛乐目前已经与上海的多家外资餐厅展开合作,并且在电子商务领域进行了初步尝试。“卡思黛乐葡萄酒”微信服务号已正式上线。消费者关注这个账号之后,可以在线直接进行订购,或享受各种在线优惠。“微信服务号对卡思黛乐而言,除了是电商渠道的试探性举措外,还将起到品牌宣传的效果。”殷凯表示,“中国已经有5.8亿部智能手机,4.38亿微信账户,互联网已经成为年轻一代最重要的生活场景,没有企业能忽略这个庞大的市场。”据了解,为满足电商消费群的“尝鲜”特性,卡思黛乐还专门推出了187毫升的Mini塑料瓶装非尝果味葡萄酒,定价仅为48元,专供电子商务渠道销售。

温度、醒酒和转杯真的可以让葡萄酒更美味？

你在品尝葡萄酒的时候会观察酒的颜色,会转杯,会闻香并描述酒的香气吗?你会像有些人那样滋溜溜地吸入空气吗?还是说你拧开螺旋盖直接就喝了?如果你是后一种情况,那你一定觉得前面描述的品酒过程很装。但是,到底哪一种方法能够得到科学的支持呢?

温度

葡萄酒的基本礼仪告诉我们,白葡萄酒最好冰一下再喝,红葡萄酒要在室温下饮用。确实是这样的。人的嗅觉和味觉在起作用的时候牵扯到一系列的化学反应。而对于化学反应来说,温度越低,反应越慢。对葡萄酒来说就是较少的香气。不过,温度对味觉的影响背后的生理机能目前还不是很清楚。所以,白葡萄酒的侍酒温度也不能太低,一般11摄氏度左右即可。通常冰箱和冰桶的温度都会太低。如果酒的温度过低,你可以用手掌为酒加热,或者先放一会儿再喝。

其实换个角度,对于品质不佳的葡萄酒,你也可以在温度低的时候喝,这样就不会觉得太难喝了。

醒酒

醒酒首先是一个去除酒中沉淀物的过程。以前,不管是红葡萄酒还是白葡萄酒都需要醒酒,不过现在只有红葡萄酒才需要醒酒。

醒酒的另一个意义在于使酒与空气接触。我们都知道一瓶打开的葡萄酒放置几天再喝的时候味道就变了。这是因为葡萄酒被氧化了。葡萄酒中的天然细菌与氧气接触,将酒中的糖分转化为醋酸。

那么醒酒对于提升葡萄酒的口感到底有没有帮助呢?这要从三个方面来看:

葡萄酒保质期与适饮期的区别

一些对葡萄酒缺少了解的消费者总是困惑于“适饮期”与“保质期”这两个词的含义与区别,以下的内容将就此问题展开讨论。

一、葡萄酒的保质期

葡萄酒的保质期与其他普通产品的保质期一样,是指葡萄酒在正常条件下的质量保证期限。一般的食品如果变质,往往会发生腐败等现象,进入人体内还会对健康造成伤害。当然,葡萄酒作为一种酒精饮品,要想达到“发霉”这种状态确实不如其他食品那样迅速。因此,对于酒瓶上所写的保质期期限,消费者是可以相信的(只要不是很夸张)。

值得一提的是,“保质期”是一个具有中国特色的葡萄酒概念,因此,国产葡萄酒都标注了为期8年到10年的保质期,而外国人几乎从来都不关心葡萄酒保质期,而是更加关注葡萄酒的适饮期和陈年潜力。曾经的一段时间内,外国葡萄酒进入中国后,要履行任何进口食品的标签上均要标出其保质期信息的规定,因此,其背标也会标上保质期。不过,从2006年10月1日起,国家正式实施了《预包装饮料酒标签通则》,其中规定,葡萄酒和酒精含量超过10%的其他饮料酒可免除标示保质期,所以,近几年来,部分进口葡萄酒已经不再标注保质期了。

二、葡萄酒的适饮期

人们对于葡萄酒这种特殊商品,除了“能喝”的要求外,还有“好喝”的期望。因此,这里就要解释一下“适饮期”的概念了。

1. 什么样的酒(比如产区 and 葡萄品种)
2. 醒酒时间的长短
3. 你对葡萄酒的喜好(没有统一标准)

澳大利亚葡萄酒研究所(Australian Wine Research Institute)曾经做过一项实验,他们发现将葡萄酒倒入醒酒器后,酒中的香气物质相对于在瓶中时变化不大。但是通过与空气接触,一些品质不佳的葡萄酒中的硫化氢会散发掉,从而减少一些缺陷。

法国葡萄酒专家埃米尔·佩诺(Emile Peynaud)在1983年出版的《葡萄酒的味道》(The Taste of Wine)一书中指出,葡萄酒的年龄越老,醒酒时酒的醇香物质散失越多。

那么,到底要不要醒酒呢?如果是为了去除沉淀,那就要醒酒。而使酒与空气接触与否则取决于个人的口感了。市面上有很多造型新潮的醒酒器,拿来显摆一下也未尝不可。

转杯

关于转杯有很多有趣的研究,甚至包括流体力学的研究。转杯的目的应该是让酒更多地与氧气接触,以释放酒中的香气。

你可以做个试验,蒙上自己的眼睛,然后让朋友倒三杯一样的酒,转动其中一杯,由你来闻酒并判断哪一杯闻起来不一样。

侍酒温度非常重要,而转杯和使酒与空气接触的作用还有争论。相信它们起作用的人们很可能内心本来就期望它们起作用,这里面就牵扯一些心理学的因素。不管你是什么样的观点,只要你觉得这些品酒的方法对你有帮助,那只管这么做就好了。

葡萄成熟后,经过采摘、榨汁、生产加工、橡木桶成熟等一系列酿酒流程后,葡萄酒会得到酿酒师所赋予的提升,就好比人类进入学生时代。然后装瓶,这时葡萄酒会进入休眠期,它必须要有一个合适的储藏环境。经过陈年后,葡萄酒的品质会得到二次提升,这好比人类从学校走向社会的成熟过程。

经过陈年后进入成熟期的葡萄酒,其优秀的品质会持续释放一段时间,这段时间就是葡萄酒的最佳饮用期。所以,世界上90%的葡萄酒适饮期都在1至2内,只有4%左右的优质葡萄酒才具有5至10年的陈年潜力,而只有剩下的1%的顶级葡萄酒才具有10年以上的陈年潜力。需要指出的是,所有葡萄酒(包括红葡萄酒)都会在特定时间内达到品质顶峰,之后再慢慢进入品质衰落期。

葡萄酒的适饮期比保质期更重要

在葡萄酒较长的保质期中,有些葡萄酒由于比较内敛,因此,在适饮期之前饮用会错过葡萄酒未散发出的味道,口感也不好。如果错过了葡萄酒的适饮期,那么,葡萄酒的口感也不会那么新鲜,味道也没有那么丰富,甚至会出现一些“别样”的风味。这时的葡萄酒虽然仍在保质期中,也可以饮用,但就已经失去了葡萄酒本身的意义了。也就是说,如果一定要给葡萄酒定个“保质期”的话,还不如给它定个“适饮期”。

值得一提的是,无论是什么样的葡萄酒,无论它有多长的适饮期或保质期,如果储存不得当的话,葡萄酒的各项指标均将无底线下滑。



酒水资讯

甘肃省祁连万亩葡萄园采摘工作拉开帷幕
九月的河西走廊秋高气爽,甘肃祁连万亩葡萄园挂满了丰收的果实。经检测部门取样化验,全园葡萄已经成熟,各项理化指标均达到了采摘要求。经过一年繁忙的辛勤劳作,经过齐心协力的霜冻防御,现在已到了葡萄的收获时节。

9月18日,祁连葡萄业公司葡萄采摘动员大会召开,大会确定采摘时间为9月19日,并对葡萄采摘领导机构、工作程序、岗位分工、督查安保、后勤供给做了细致明确的部署分工。公司领导对此次采摘工作的协调组织、质量保证、程序执行等作了重要强调。公司董事长、总经理杨映明确要求,所有工作人员在葡萄采摘期间,一是要严格执行工作纪律,不折不扣执行工作安排;二是严格按照采收程序,加强各个环节协调配合;三是坚持公平公正透明,维护集体和职工利益;四是严格保证葡萄质量,不合格的葡萄原料,坚决禁止采收;各采收部门、小组要严把质量关,层层抓落实,确保2014年祁连葡萄业葡萄原料符合绿色、环保、健康、优质的品质。

山西长治将建省内最大葡萄酒生产基地
日前从山西长治县传来喜讯,由该县八义镇南窑沟村总投资3.6亿,山西省最大的葡萄酒生产基地一期工程正在该村如火如荼地进行中。

据介绍,该基地共种植葡萄6000亩,目前已有2000亩正式栽种,葡萄酒的名称为楠沙姆。在建设工地1万多平方米的酒窖已经就绪,可储存各类酒品6000多吨,品种主要为白兰地和葡萄酒。初期年产酒3000吨的生产线正在调试中,预计正式投产在明年9月份左右,投产后这里将成为山西省最大的葡萄酒生产基地,可解决两千余人的就业。目前,村民正在忙着采摘葡萄,工程施工也在有条不紊地进行中。

江苏张家港保税区进口葡萄酒首破千万美元
据张家港保税港区海关统计,今年1—8月,张家港保税区自境外进口葡萄酒金额达到1070.9万美元,首次突破千万美元,同比增长98.8%,占江苏口岸葡萄酒进口总值的比重由2011年的3.14%大幅上升到目前的26.83%,进口葡萄酒增势迅猛。

葡萄酒作为重要的进口消费品,在仓储、保存等方面有着许多特殊要求。对此,张家港保税港区海关实施了无纸化通关、运抵验放等业务改革,高温季节入恒温库查验,卡口实施24小时值守等人性化做法,确保每一批葡萄酒能够快速通关、及时入库,为促进口岸葡萄酒物流壮大提供了优质服务。