

春节临近白酒销售渐暖

安卿超 马帅/文

又将迎来新的一年,白酒行业的促销活动也如火如荼地进行着。在过去近一年的时间里并不给力的白酒消费市场,在春节来临是否能打个翻身仗。近日,记者走访了市区多家商超发现,白酒逢节必涨的现象不复存在,促销力度还是挺大的。

在新城区嘉豪国际小区的茶叶店内,记者看到曾卖千元的茅台酒现才卖990元。地产酒也比其它商超便宜几十元。导购员向记者极力推荐,“我们这儿卖的酒水比其它地方都便宜,因为我们主营茶叶,附加着卖酒,酒水根本就不赚钱,许多前来购买酒水的顾客都说实惠,回头客、新客不少,也带动了我们的茶叶生意。”

新城区舜天购物中心,琳琅满目的酒水展柜上,也有不少酒正在搞促销活动,有的白酒买一箱送一条烟,有的红酒买一赠一。

也有经销商表示,近几年高端白酒的销售较为冷淡,曾经高价屯的货也只好随行就市,而在往年,名酒价格会随节庆水涨船高,比现价高一倍,或高几十、上百元。

据了解,紧随名酒价格回落,加上春节临近,名酒消费将有老百姓拉动。促销员如是说,前几年,只有请客、送礼才会买高端酒,以商务人士、单位用酒居多,现在是市民购买人群逆袭增长,大家看到了价格实惠。

正在购酒的小刘说,“父亲爱喝酒,我经常买酒孝敬他,身为儿子,都想让父亲喝好酒,以前价格太贵,动辄上千,赶超我一个月工资,买了怕父亲不高兴,现在好了,高端酒价格回

落,走亲民路线,我也趁机买实惠,今年让俺爸尝尝茅台。”

名酒销量趋升,本地酒广受青睐。近几年,地产酒发展迅猛是有目共睹的,餐桌上出现了“独红”现象。多数市民表示,本地酒酒质越来越好,价格实惠,平时过节更优惠,物美价廉,何乐而不为呢!

有经销商这样说道,“三公消费”、“限酒令”下,唯有地产酒最火,人们买不起高端酒但能买得起地产酒,喝不起高端酒喝得起地产酒,新年临近,市民开始紧锣密鼓地准备年货,酒水是必不可少,这也是千百年来“无酒不成席”的习惯。

多年从事酒水行业的刘先生,春节来临,高中低档酒各自发挥其领域的的作用。市民按照以往的习惯购买着自己想要的酒水,除了地产酒外,其它酒水销售也比前两年渐好,泸州老窖广受消费者认可,扳倒井一直走亲民路线,再加上节前许多酒水搞促销活动,给市民带来了福利。

市民马先生说,“近两年酒水价格的平稳,使我们消费者开始理性消费,不再盲目地专认一种品牌,现在选择性很大,比如,不同的聚会,不同的场合,可以选不一样的酒,我出去谈业



务,就会选高档酒,因为客户有的是外地人,名酒是大家共知的,也是对对方的尊重,面子、档次上能够达到标准,容易切入正题,达成协议,朋友聚会,投其所好,选他常喝的酒,这样气氛融洽,也表现为人周到,家庭聚会喝地产酒比较多,毕竟是本地酒,家人都爱喝,所以,我喝酒不固定,需要什么酒就喝什么酒。”

和老婆一起回济宁送节礼的龙先生说,“我岳父爱喝咱们的当地酒,每次去我都给他捎两箱,现在正值促销,买酒便宜,我准备多买两箱提前送过去,亲朋好友过节时经常聚,哪能少了酒助兴。”

业内人士表示,近两年,大多数酒厂走亲民路线。消费者可以自主选择。同时,民酒刚需支撑了节前酒水的热销。各大名酒纷纷放下身段,中端品牌酒水变相降价促销,也说明当前酒企存在的巨大压力与无奈。

爱心义卖“生意”火 募得善款助“患儿”

近日,枣庄日报社小记者部、峰城义工协会联合洋河蓝色经典市府名苑店、云翔酒水在市中区解放路举行了“公益捐助 情暖枣庄”爱心义卖救助刘显含活动,活动共募捐善款20000多元,此次募捐资金将全部用于因车祸而在北京住院治疗的五年级学生刘显含小朋友。

当日上午9点,活动现场聚集了来自立新小学的小记者和家长们,他们带着枣庄日报社提供的1000份报纸沿街售卖;洋河股份现场义卖了价值15000元的酒水;云翔酒水现场捐助了2000元现金;文化路小学某班级全体师生捐助了1900多元;过往的各界爱心人士也现场纷纷捐献了自己的爱心。11月9日下午三点多,在临沂市莒南县十泉路与小土路的交界处,峰城区阴平镇人杨慧骑电动车带两个孩子在回家的路上,被一辆脱审多年拉土的工程车撞倒,杨慧当场死亡,两个孩子被好心人送往医院,自出事以来仅治疗费用就花去了20多万,其中大孩子刘显含后续还需做多次手术,需要巨额医疗费用,本就贫困的家庭已经无力承担。洋河股份的颜经理和云翔酒水的毛经理了解这一情况后,决定将新开张的洋河蓝色经典市府名苑店开业庆典仪式改为爱心义卖救助活动,除提供义卖物品外,还将庆典活动节约出来的资金捐给患儿,这也得到了报社小记者团、文化路小学、十五中学、峰城义工协会等单位团体人士的支持和帮助,共同完成了“公益捐助 情暖枣庄”活动。

(记者 宋高峰 通讯员 王乾)

花冠冠群芳滕州酒店 经销商答谢会圆满结束



花冠美酒名扬四海,精英荟萃齐聚一堂。12月29日,花冠冠群芳滕州(酒店经销商)答谢会在静雅国际大酒店隆重举行。此次答谢会有新老客户代表150余人,集聚滕州各大酒店老板。花冠集团希望借此机会感恩答谢多年来对花冠酒做出突出贡献的各界人士和朋友。

花冠集团淮海大区总经理雷秋焱致答谢辞,向前来参加答谢会的经销商、顾客表示热烈欢迎和衷心感谢。

雷总回顾了花冠酒从2013年九月份至今的发展步伐,总结了取得的成绩。他说,我们花冠人希望用最朴实的行动来感谢最尊贵的经销商们,在以后的工作中,我们会发扬“实实在在做人,认认真真酿酒”的企业宗旨,带着花冠人满满的诚意,保证产品质量,服务好每一位客户,争取让更多的滕州人民品尝到我们的花冠美酒。

花冠集团枣庄地区经理侯永东也表示,花冠酒能够在滕州市场广受消费者青睐,离不开经销商们的支持与努力,此次相聚在一起就是表达最诚挚的谢意与敬意,为此,花冠集团还为每一位来客准备了储存6年的珍藏版花冠原液。

众经销商也纷纷表示,作为花冠酒最忠诚的合作伙伴将义无反顾地同花冠酒一起面对挑战,勇往直前,为花冠酒的发展尽最大努力。据了解,自花冠酒入驻滕州市场,短短一年多的时间,却赢得了消费者的一致好评。

目前,花冠已成为山东酒水品牌的主力军,产品在省内外深受广大消费者青睐,并先后荣获“国家标准样品酒”、“2013年度中国白酒酒体设计奖”、“中国低度浓香型白酒著名生产企业”等荣誉。滴滴花冠,浓浓真情,花冠美酒的旗帜正在神州大地徐徐开来。

(马帅 安卿超/文图)

山东老字号
Shandong Time-Honored Brand
山东省商务厅

热烈祝贺山东荣丰酒业系列白酒 荣获山东老字号

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