

冬季养生 保健酒成市场新宠



酒点单的顾客较多，“现在的消费者都知道喝酒不宜过量，价格相对较低的小瓶装保健酒卖得最好。”

医生：肝功能障碍人群应慎喝

在某酒水专卖店外，老板杨先生正在搬运成箱的保健酒。“年关将近，买酒的消费者也多了起来，保健酒销量是最好的。”杨老板说，由于买酒的市民多数是以送长辈为主，他就会为顾客推荐冬季养生首选的保健酒，价格上也比较适中，进店的消费者多数都会购买2瓶以上。

随后，记者随机采访了几位买酒的市民。市民王女士表示，每次回家都会为父母准备几瓶白酒，现在他们年纪越来越大，出于对健康方面的考虑，她更愿意带一些绿色健康的礼品回家。“父亲喜欢喝酒，特意给他们带了几瓶好的保健酒。”

说到底，保健酒也是酒，为了身体健康，也要慎喝才行，不然会出问题。中医院消化肝病科陈东主任建议，保健酒虽然有保健功能，但对肝脏还是有损害性，患有肝功能障碍的市民要慎喝。

提醒：购买保健酒 认准“蓝帽子”

据悉，我国保健酒属于《保健食品管理办法》管理范畴。按规定，没有“蓝帽子”标识的保健酒都属于未通过认证的产品。临近年末，保健酒销量较大，消费者在选购时一定要谨慎，避免买到假酒。

对此，业内人士表示，保健食品产品外包装上有蓝色草帽样标志，标志下方为批准文号和批准部门。每个保健食品批准文号只能对应一个产品，若发现一个批准文号对应多个产品，就应注意是否为劣质保健酒。

此外，如果对产品的信息有疑虑，消费者还可以登陆国家食品药品监督管理局网站“数据查询”栏目查询产品的真实情况。若需购买保健食品，最好还是前往信誉好、证照齐全的正规销售场所购买，更不要购买无保健食品标识的非法保健食品。

小瓶保健酒成市民就餐新选择

自天气转冷后，以黄金酒、玛咖酒等保健酒为代表的中低端白酒便成为市民餐桌上的“贵宾”。记者在走访中了解到，目前，保健酒经销商在宣传方式上，多以强调适量饮用保健酒有助于人体延缓衰老、抗疲劳、提神、增强免疫力等保健功效来吸引市民目光。

“冬天就要喝健康的保健酒！”市民李强在就餐时点了两瓶劲酒。他告诉记者，和朋友一起聚餐吃饭，不喝酒确实说不过去，保健酒酒精度数相对要低，“既然要喝就请选择健康暖身的保健酒。”

近日，保健酒销量出现了明显增长。“主要消费人群还是中年男性居多，因为他们注重健康养生，而且有一定的购买力。”某餐饮店老板告诉记者，劲酒、玛咖酒等保健

中国葡萄酒市场之“怪现状”

不可否认，受到国家限制“三公消费”政策的影响，构成企业重要利润的高端酒销量骤减，造成企业业绩普遍下滑。那么，需求增长与销售下滑的“怪现状”是如何形成的，酒商们又该如何寻找解决这一矛盾的利器？

葡萄酒进口量持续下滑、团购业务陷入历史最低谷、很多酒窖专卖店难以维续、经销商反映盈利能力骤减，看起来，进口酒发展似乎进入到了一个最坏的年代；同时，进口酒消费大规模增长、零售和家庭集饮取代了团购模式、分销商渠道压货被套牢的情况得到很大改善、运营商和分销商都面临着重新整合的机会，这好像又成了一个最好的年代！游走在这“最坏”与“最好”之间，各种类型的进口酒商应该如何面对，找到通向“罗马”的大道，是所有人共同关心的问题！

葡萄酒市场之“怪现状”

不可否认，受到国家限制“三公消费”政策的影响，构成企业重要利润的高端酒销量骤减，造成企业业绩普遍下滑。而从经销商层面的角度来说，虽然消费容量有所增加，大众消费趋势明显，生意相比以前却更难做。那么，需求增长与销售下滑的“怪现状”是如何形成的，酒商们又该如何寻找解决这一矛盾的利器？

矛盾的“怪现状”

怪现状之一：需求性增长与销售增长不成正比。

这主要反映在市场需求增长，酒企销量下滑。一方面是消费市场的不断扩容，二三线市场觉醒，令一方面则是经销商以及酒企的销量下滑。两个本应该成正比表现的“指数”却呈现背道而驰的现象。直接面向消费市场的经销商和分销商们也普遍反映市场难做，销量下滑。

怪现状之二：进口酒市场扩大，进口量及进口额双降。

进口酒对国产酒的冲击来势汹汹，原本属于国产酒的地盘被不断蚕食，进口葡萄酒与消费者的见面率也大大提高，从一线城市及沿海地区向着二三线城市和内陆地区迈进。一边是各种机构发布的中国市场消费总量全球排名上升的预测消息，另一方面则是进口量和进口额的双向下滑，其中的矛盾，与酒商的“去库存”有着直接关系。

是什么造成了如今的“怪现状”？

如今葡萄酒市场出现的“怪现状”，与整个市场高速发展所带来的一系列问题不无关系。

第一：进口酒市场在几年前一路高歌猛进，大量酒商看到其中的高额利润纷纷涌入，造成了很大的盲目性。以至于出现了各种“撞车”，这是酒商反映市场难做的主要原因。

第二：电子商务冲击，带来一系列变革。有经销商表示，“电子商务打破了地域的界限，内陆地区的消费者可以通过网上下单来购买浙江酒商的酒，现在物流这么发达，年轻人的消费正在崛起，用电子商务的形式买酒正成为一种潮流。如果单纯做传统渠道而忽视电商等新渠道的发展的话，很可能就面临市场被分割的危险。”

第三：几年前酒商对葡萄酒市场的乐观情绪造成了大量库存积压，近两年酒商的一项主要工作就是“去库存”。此前高速发展时期，不少运营商都从国外进口了大量的货品，积压在仓库，因此，海关的葡萄酒进口数据并非实际市

场消化的数据。在行业增速放缓的背景下，经销商普遍观望，进货变得谨慎，于是上游酒商也放慢了囤货的脚步，开始慢慢消化库存，如此一来，进口数据有所下降也是必然。

第四：专卖连锁加盟体系洗牌加速，大商分化。

第五：政商务团购向家庭消费的转变未完成。政商务团购向家庭消费转变需要有成熟的渠道网络以及扎实的市场推广的支持，而眼下正是酒商转型的阵痛期，尚不成熟的网络也是造成销售下滑的原因之一。

突破“怪现状”！

导致进口量下滑的根本原因在于经销商的库存压力巨大所导致的采购“饥荒”。但随着经销商“去库存化运动”，积压产品基本消化掉了，这对于运营商和分销商来说是件好事，运营商可以重新进行布局，而分销商也可以吸取原来的教训审慎选择新产品。狄更斯巨著《双城记》中有句名言：“这是一个最坏的时代，也是一个最好的时代！”这句话真实的反映了进口酒商的处境！

品牌化运作，绕不开，也无需再绕

品牌是进口酒一直缺乏但又无法规避的问题。对于这个问题，我们分两个层面来看：一个是名庄酒的运作将会向优势资源集中，进口酒的高端品牌将会从列级酒庄向二三四五级名庄延伸。但名庄酒的运作绝对不是简单的囤积，某进口酒大佬就受困于名庄酒的囤货导致业绩急剧下滑。因此，借助名庄酒实现品牌突围，必须要对于国际市场、国内消费能力和自身资金等要素有个清醒的认知。

另一个是坚持经销商品牌和渠道品牌的打造的酒商将会逐渐体现出自身优势。这种做法目前是最成功的，但也遭遇了很多问题。因为专卖店的加盟速度和其渠道封闭性的特点，这些品牌只能偏安于一隅；借助保税区、海外收购、区域性运营商的出现，酒商品牌和渠道品牌日渐丰富，进口酒也有向优势资源集中的态势。

但事实上，这两种做法正在受到更大的考验。名庄酒的低潮和产品品牌巨大的榜样力量正在日渐凸显。比如杰卡斯，越来越多人关注到这一产品品牌，很多经销商都在询问代理渠道；比如天鹅庄，经过近三年的默默努力和坚守，赢得了经销商的信心，销量急速扩大。

进口酒的品牌化发展是大势所趋，这一点几乎获得了所有进口酒商的一致赞同。



冬季喝黄酒 养生又益寿



黄酒是我国最古老的饮料酒，已有4000多年的历史。因最初的酒液黄亮、色泽澄黄或呈琥珀色，清澈透明，故称为黄酒。经历代人民的辛勤劳动，不断完善酿造工艺，我国的黄酒在世界上达到了较高水平，深受国内外人士的喜爱。

黄酒主要是以糯米和黍米等谷物为原料，经过特定的加工酿造过程，使原料受到酒药、酒曲、浆水中的多种霉菌、酵母菌等的共同作用而酿成的一类低度原汁酒（压榨酒）。含有糖分、糊精、有机酸、氨基酸、酯类、甘油、维生素等营养物质。它常有芳香、鲜美醇厚，品种多样，形成特有的色、香、味、体。

黄酒一般酒精含量为14%—20%，属于低度酿造酒。有丰富的营养，含有21种氨基酸，其中包括有特种未知氨基酸，而人体自身不能合成必须依靠食物摄取8种必需氨基酸，黄酒都具备，故被誉为“液体蛋糕”。中医认为，黄酒气味苦、甘、辛、大热，主行药势，有百邪恶毒、通经络、行血脉、脾胃、养皮肤、散湿气、扶肝、除风下气、活血、利小便等功效。饮用黄酒不仅可以增加食欲，使人心情愉悦，身体舒畅，而且可起到保健作用，适量常饮有助于血液循环，促进新陈代谢，并有补血养颜、舒筋活血、健身强体、延年益寿之功效。黄酒内含多种微量元素，在心血管疾病中，这些微量元素均有防止血压升高和血栓形成的作用。因此，适量饮用黄酒，对心脏有保护作用。

此外，黄酒还是理想的药引子。相比于白酒、啤酒，黄酒酒精度适中，是较为理想的药引子。同时，黄酒还是中药膏、丹、丸、散的重要辅助原料。中药处方中常用黄酒浸泡、烧煮、蒸炙中草药或调制药丸及各种药酒。据统计，有70多种药酒需用黄酒做酒基配制。

黄酒的酒液应呈黄褐色或红褐色，清亮透明，允许有少量沉淀。黄酒存放久了，会产生酸味。如果在酒里放几颗黑枣或红枣，就能使黄酒保持较长时间不变酸，而且使酒味更醇。黄酒颜色一般为淡黄，清澈中略有透明感，贮存时间越长，颜色越深，质量就越好，在密封的条件下能长时间保藏，但启用以后易受温度的影响而变质，长时间放在炉灶旁或因气温高又与空气接触，都可使酒浑浊不清，产生酸味。因此，保管时应放在阴凉通风处，并盖好盖，防止受热变质，或因其中挥发油成分挥发而降低质量。

如何用葡萄酒清洁肌肤？



喝剩的红葡萄酒中，酒精成分和气味都已经挥发得差不多，剩下的是对皮肤有益的营养成分，正好适合护肤。红酒中含有能有效去除角质的果酸成分，能够促进角质新陈代谢，淡化色素，让皮肤更白皙、光滑。可防止紫外线伤害的多酚成分，以及丰富的维生素B和钾、镁、钙、磷、铁等多种矿物质。

那如何利用葡萄酒清洁皮肤呢？将海绵放到酸涩的红葡萄酒中，然后取出，以打圈的方式，温和清洗脸部肌肤。在清洗的过程中，可以将灰尘、汗水、油脂和残留的彩妆一一清除。洗完之后，皮肤明显变得有弹性。不过一定要使用酸涩、完全发酵的葡萄酒。

由于不是所有人都适合使用红酒来护肤的，因此在使用红酒美容护肤之前最好是先做过敏测试。具体的做法是蘸取少量调配好的红酒，涂抹在手肘或者颈部，假如过了24小时都没有出现红肿痛痒的话就可以安心使用了。

另外，在选用红酒方面也是要注意的，不一定买贵的，但是一定买真正的红酒。那种利用葡萄汁+酒精勾兑的廉价红酒绝对不能使用，不然美容就变成毁容了。

益寿延年的苞谷酒

苞谷酒，也称玉米酒，贵州地区也叫烧酒。其度数有高有低，酒度25—40度不等。在中国酒文化版图上，苞谷酒主要集中在主粮是苞谷的西南板块。苞谷酒早已成为西南地区的主打酒品牌，主要是以苞谷为酿酒原料酿造而成，外观橙黄色，澄清透明，无杂质，酒味醇香，味道甘甜，具有养生长寿等功效。其营养丰富，香味沁人心脾，是中度甜酒产品的又一奇葩。

酿造苞谷酒要经过搅拌、蒸料、糖化、发酵、杀菌、蒸馏等过程。因各地方的地理环境不尽相同，故苞谷酒的生产流程也不尽相同。多年来，西南的山村人喝苞谷酒喝出了感情，山里几乎每个村庄都有三两个家庭式的酿酒坊，酿酒师傅水平的高低，决定了酒坊生意的好坏。

山里的好山好水酿造出了质地优良的苞谷酒，淳朴的山里人却信奉着“酒香不怕巷子深”的真理，所以一直“养在深闺人未识”。后来，苞谷酒跟随着远赴沿海打工的大军，浸入南中国大地的各旮旯，许多他乡好友至交在一“睹”她的芳容后，都深深地爱上了她。著名官员诗人丘树宏在土家特色的蓑衣饭时趁着酒兴，还为苞谷酒大做广告：“土家苞谷酒，老百姓的茅台！”