

# 酒商如何看待 酒企变通之举

安卿超 马帅/文

自“节俭之风”刮起，白酒行业也随之进入寒冬期，虽已过了两年之久，却仍未盼到春天。调整是酒企发展的必经之路。与往年不同，健康用酒、价格实惠等利民之举备受行业青睐，各酒企纷纷发力，为寻求销售增量，同时，也利于优胜劣汰，能够度过寒冬的酒企无疑是具有一定实力的，在中途退出的，也只能因为自身因素不足，难敌严寒。春节将至，记者走访了市区内多家酒水商超、专营店，对于现在酒水市场的现状，资深人士如何看待？

多年从事酒水经营的刘先生说，“我卖酒已十四年，黄金十年已过，酒水在现在的形势下确实不景气。”自从大酒企价格不断下调，也影响着各酒企对价格的把控。从这方面看，也表现了消费需求，虽然白酒在日常生活中占据重要地位，但是“限酒令”、“三公消费”等条例出台，使得高端白酒遇冷，中低端白酒寻求发展，加之重头产品销售下滑，经销商

囤货难以变现周转资金成问题，使得众多酒商退出市场。酒企为保持或扩大市场占有率，不得不及时改变营销方式，健康酒、实惠酒也是变通的一种方式。

“往年，春节是酒水销售的旺季，而近两年，却不见此前的繁荣景象，酒水也是廉政的一种表现，请客送礼的人越来越少，买高端酒的消费者也越来越少，这使得地产酒有了可乘之机，以工艺的更新、实惠的价格、新颖的营销方式、配套的服务等诸多优势，占据市场绝大部分份额。”薛城区某酒水专营店的马经理说。

自白酒走低后，红酒开始高调进入消费者视线。众所周知，红酒的好处多多，有助睡眠、增强免疫力、美容养颜等疗效，使得越来越注重健康的人们开始尝试喝红酒。其实，白酒的营养成分也非常丰富，一句话的好，“小饮怡情，多喝伤身！”只是千百年来，人们赋予白酒太多的情感与



含义，酒量就是胆量，酒品便是人品。为了突显个人的为人实在、大度、豪爽，通常一口干、大口喝，成了白酒的一种饮用方式，长此以往，为人们的身体健康埋下了隐患，等到了年纪，就不愿意喝酒、不能喝酒了。与白酒不同的是，红酒注重品，小口饮，这样不易醉，而且对身体有益。现在，越来越多的白酒企业开始注重健康理念，也是白酒行业增长最迅速的单元。四川酒类研究所的郎定常专家这样

说过，人们的饮酒方式发生了变化，由原来的“喝香”逐渐变成了现在的“喝味”，也就是酒质更加地绵柔、净爽，这也是咱们本地的帝豪酒致力研究的成果。

有专业人士分析，白酒行业需要“健康与价格”并驾齐驱，一是保障人们的健康是主题，二是价格适中，能够满足绝大多数市民的购买力，因为现在人们消费观念日趋理性，对于饮健康酒的需求也越来越明显。

## 陈伟霆机车装现身 “洋河1号品牌新战略发布会”

1月16日，洋河1号品牌新战略发布会在北京兰境艺术中心举行。洋河股份领导林青、朱昭鑫，易观国际高级副总裁冯阳松等嘉宾莅临发布会现场。陈伟霆作为洋河1号代言人也别样登场，引得到场粉丝尖叫连连。



发布会现场，陈伟霆出人意料的扮作洋河1号快递员，一身机车服帅气登场，展露招牌般的明朗笑容，充分演绎出洋河1号的配送速度之快，瞬间引爆全场。发布会上，洋河股份领导分享了洋河股份互联网战略转型之路，也对2015年洋河1号品牌新战略作出规划及展望：“洋河1号作为洋河股份的互联网战略的具体落地项目，建立的初衷就是让消费者能够更加方便的买到好酒。未来将把洋河1号打造成为中国人身边最潮酷的掌上购酒平台，不仅售卖白酒、红酒，还售卖预调酒、青春小酒、果酒甚至其他延伸产品和周边服务。”

发布会还邀请了易观国际高级副总裁冯阳松致辞，他指出，洋河1号作为一款企业自主运营的购酒平台，采用“互动+服务”型的O2O运作模式，成长非常快速，“社区建立、粉丝运营+体验、交易服务”是其核心所在。

本次发布会首次曝光了代言人陈伟霆的首支情人节版TVC，同时公布“爱未停”红酒将作为独立品牌推向市场，将其打造成一款针对年轻人的中高端红酒，陈伟霆现场在酒盒上签名留念。发布会上，陈伟霆与洋河股份高层共同举杯，完成了红酒塔仪式，还与幸运粉丝亲密互动，一手牵着粉丝，一手拿着红酒杯，完成了高难度的下腰动作，前排粉丝纷纷表示，血槽空了好吗！发布会现场，有两位及其用心计的粉丝，洋河1号特别为其设计了特殊环节，让她们亲手把礼物送给了陈伟霆，其中有一幅“拥你成王”的书法作品，据说是请一位百岁老书法家书写的，怪不得陈伟霆开心得露出了“牙齿精”的本色。现场，陈伟霆还拨打了洋河1号的订酒热线95019，想要预定600万瓶“爱未停”红酒，分别送到自己的粉丝家中。暖心的言语让在场粉丝感动不已，接连大呼：“大王我们爱你！”

活动圆满结束后，粉丝久久不愿离场。更有粉丝冲上舞台，喝掉了互动环节中陈伟霆拿过的两杯红酒。

## 扫描酒资讯二维码有惊喜

想获得惊喜？赶快扫描酒资讯二维码吧！

只要扫描酒资讯二维码关注酒资讯，成为酒资讯的微信粉丝，发微信写出最爱喝的酒品牌，品牌+姓名+联系方式或健康饮酒水知识+姓名+联系方式就有机会获得由凯米拉酒行提供的价值150元的红酒一瓶。

每周抽取5名幸运粉丝，发放大礼包。名额有限快快拿出手机，扫描酒资讯二维码，加入我们吧，获奖的幸运粉丝，将通过《枣庄日报》《枣庄晚报》和酒资讯微信公众平台公布。详情请关注<http://jsb.632news.com>。



## 热烈祝贺山东荣丰酒业系列白酒 荣获山东老字号



## 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