

购买“孝心”酒 请选团乐惠

现今,人们生活水平日趋提高,越来越多的人专注于养生。酒,是我们日常生活中的必需品,小喝怡情,多喝伤身,逐渐地人们也意识到这一点,从大口喝转变到小口抿,有好多有心的儿女为了孝敬父母,也选择好点的白酒、药酒、红酒等作为保健品。

在闲暇时刻,带着孩子到父母家里坐坐,作为儿女的我们亲手烹制一桌佳肴再搭配上一瓶上好的美酒,想必是一家人最温情、最幸福的时刻。那么,到底选择什么酒温情呢?

安卿超 马帅/文

借酒送健康

情的功效。

葡萄酒具有24种氨基酸,维生素E、维生素B、维生素B2等多种维生素,以及钙、镁、铁、钾、钠等多种矿物质。每天喝50—150毫升红葡萄酒,可以达到减肥、美容、保健的效果。晚餐时喝两杯红葡萄酒(100毫升),不但可使晚饭少吃两成,还能有利于缓解劳累,促进睡眠。

医学研究表明:女性适量饮用酒有助于健康。研究人员对年龄介于25到45岁之间的女性进行调查后发现,

平均每天喝一小杯酒的女性,比从不喝酒的女性患中风的危险要小40%—60%。

有营养师表示:一般来说24小时内白酒在37.5ml,啤酒360ml,葡萄酒120ml称为适量,这是对健康人群而然的,比如,每天喝点干红,能够起到软化血管的作用,除此之外,黄酒也是保健的一种很好选择。

不少人选择酒水作为孝敬父母的礼物,很大程度上就是看中酒的保健功能。



为父母送份孝敬酒

随着人们保健意识的增强,酒水越来越受到重视和喜爱,对它的研究也更加深入细致。使其更深层的、更重要的保健功能也逐渐突出。原来送礼就送酒,那是对方的尊敬,现在送父母也送酒,那是对父母的孝敬。

有商家也表示:“现在买低度酒、保健酒、红酒的人不少,有很多是送给父母的,为此,我们也选择了适合中老年人的酒水,希望通过团乐惠活动,能够和更多的消费者交流。”

现在正值酒水销售的黄金期,天气渐冷,不妨喝点小酒,暖暖身子。身为儿女的我们,更应尽一份孝心,解父母的牵挂愁。一杯孝酒温暖父母的心肠,也弥补儿女们为事业打拼而忽略对父母照顾的空缺。

团乐惠选购电话:0632——3310533,招商热线:13706323828

情在杯中酒

健酒水送给父母,往往能够寄托子女对母亲别样的祝愿,一般情况下,男人比较爱喝酒,儿女送的酒,无疑是送到父亲心坎里的礼物。美,永远是女人一生的追求,即使岁月不饶人,容貌易老,也抵挡不住沉淀的韵味。而红酒,好似读懂女人心,有助睡眠,使得气色红润有光泽,软化血管,保障健康,是

女人保健绝佳的选择。

16日,家住新城舜天小区的赵女士来电说:“平时工作忙,很少有时间回老家陪父母,这个周末恰好没事,准备回家看看父母,都说红酒有助健康,想买两瓶孝敬父母,正好你们这里有团乐惠挺实惠,我也不用专门去超市选购了,让专家帮忙选择,我也放心。”

电商搅局白酒价格体系

一边是传统渠道的名酒经销商哀鸿遍野,另一边是线上渠道的人气爆棚。在整个白酒行业一蹶不振之际,厂家、商家纷纷“触电”,或自建电商平台,或加强与垂直电商的合作。

以酒仙网为首,实现了销售业绩的逆势上扬。中酒网在去年“双11”网购狂欢期间异军突起。后来居上的中酒网高举O2O大旗,正式掀起了O2O与B2C的白酒电商模式大战。

在今年“双11”最初十分钟里,“1919”在5分钟便突破千万,位居第一。而这一数据在去年用了22分钟。酒仙网一线城市成交件数达14161件,占比35.59%,二线城市成交件数达15464件,占比38.86%。天猫旗舰店中,习酒旗舰店及茅台旗舰店排名分别位居第11位和第12位。

据悉,水井坊、泸州老窖等知名白酒企业将主动参赛,试图与电商平台一拼高低。某促销平台负责人坦言,“多年来在促销季,酒厂往往被第三方电商平台所裹胁,面对消费者非常被动,而今年他们直接参与‘双十一’,在价格优势基本对等的情况下,获益更多。”

据了解,目前飞天茅台出厂价为830元/瓶,市场价普遍维持在1400元左右。在本次“双11”期间,天猫的1919官方旗舰店中发现,53度飞天茅台的“双11狂欢价”仅为699元。同样低于出厂价的还有五粮液等知名品牌。53度飞天茅台+52度五粮液1111元、425ml的52度五粮液普通版469元、500ml的52度剑南春299元……这是记者11月9日在天猫1919官方旗舰店中看到的价格。面对“双11”期间远低于出厂价的

劲爆价格,往往都会遭到白酒企业的强烈反对。11月6日,贵州茅台、五粮液、郎酒、剑南春等高端酒企纷纷发布公告,再次明确与诸多电商不存在合作关系,茅台更是表示对低价倾销行为正通过相关部门依法维权。

一位白酒业资深营销人士表示,白酒企业的价格体系稳定,不仅影响着品牌力,同时也在保证企业利润方面起到决定性作用。电商低价搅局,使得白酒价格体系遭到破坏,经销商的利益遭到蚕食,酒企利润难以保证,这对当前深陷行业调整的酒企显然是不可承受之重。

此外,还有一些经销商表示:“电商平台把价格拉低,在短时间内是积攒了不少人气与销量,但这很容易让消费者对这些名酒产生心理预期,以后想涨回来就难了。”

陕西省率先为白酒企业建立“吹哨人制度”

员工举报企业违法违规行为,一经查实最高可获奖励30万元。这是记者11月9日从陕西省食品药品监督管理局印发的《关于在乳制品和白酒生产企业建立“吹哨人制度”的通知》中获悉的。陕西省首先在乳制品和白酒两个高风险品种行业实施“吹哨人制度”,是为了及时发现查处行业内部存在的潜规则及违法违规行为,消除食品安全隐患。通过这一探索,逐步向食品其他品种延伸,最终实现该制度的全覆盖。

“吹哨人制度”最早源于英国,警察发现有案件发生时,吹响哨子以引起注意。后来,欧美很多国家都立法建有“吹哨人制度”,靠内部员工在第一时间、第一地点察觉问题,吹响哨声,制止问题。为探索“吹哨人制度”在陕西省食品行业的推广,省食品药品监督管理局专门印制了告全省乳制品、白酒生产企业员工书,呼吁员工积极参与到食品安全监督中来。企业员工如发现乳制品和白酒生产企业有违法违规行为,可拨打食品药品监督管理局举报电话:12331。一经查实,予以奖励,案件的举报奖励金额2000元起,最高可达30万元。食品药品监督管理局对举报人信息予以严格保密。

中国年轻中产饮酒者激活高档进口酒



尽管年轻中产饮酒者不如公款消费出手阔绰,但考虑到巨大的规模,市场潜力仍然巨大。

经历了长达三年的低迷之后,中国洋酒市场终于出现了复苏的迹象。

由于政府反腐政策的影响,自2012年起,主要靠政商餐饮招待和礼品馈赠驱动的高端酒销售一度受到沉重打击。不过最近,随着干邑与葡萄酒等品类销售开始回暖,高端酒企业在中国的苦日子似乎就要过去了。

根据法国国家干邑酒行业管理局(BNIC)的统计,法国白兰地进口量在2015年前三个季度上升了42%。得益于此,拥有酩悦轩尼诗的LVMH集团和人头马君度(Rémy Cointreau SA)均在

国内市场获得了不错的业绩。

调研显示,年轻的中国中产阶级在这一波高端酒复兴浪潮中发挥了重要作用。除了高端洋酒,包袋、珠宝、手表等奢侈品近年均在中国呈现出健康的增长态势。

企业已经意识到,中国市场的消费者正在发生变化,并因此制定了一系列有针对性的市场营销方案。由于反腐整风政策的规划和股票市场的波动,曾经在酒宴中慷慨地为数千元一瓶的美酒佳酿埋单的公务员和商人已经不再是目标消费者。不过越来越多追求时髦和档次的年轻消费者开始成为奢侈品消费的主力,使相关企业仍然对中国市场保持乐观与信心。

不过,大多数年轻中产阶级消费者比不上公款消费出手阔绰,他们更倾向于选购价格亲民的产品。尽管如此,考虑到这一群体的人数不断扩大,其未来的市场潜力相当可观。

根据欧盟中小企业中心的统计,相比起2014年的15.8亿升,中国今年酒类消费或将同比增长超过一成。瑞士信贷(Credit Suisse)统计,20到30岁左右的年轻人目前已经占消费的15%,到2020年这一比例将达到35%。

相应地,酒企也推出了更多此类产品,以满足年轻饮酒者的需求。法国酒商保乐力加(Pernod Ricard SA)去年推出的马爹利名仕(Martell Noblige)系列,售价每瓶(700毫升)约500元左右,比其他马爹利系列的干邑XO便宜不少。

此外,保乐力加还在天猫开通了电商旗舰店,试图利用年轻人熟悉的渠道开拓市场。帝亚吉欧(Diageo)、人头马君度等酒商也先后试水电子商务。

酒商们迫切地想知道,这些新兴的消费者何时能够弥补失去的市场。如今看起来,这一天似乎已经接近了。今年上半年,曾经三年未获得有机增长的帝亚吉欧集团在中国市场获得26%的净销售额增长。干邑销售也成为LVMH第三季度财报中令人意外的亮点——中国市场的酩悦干邑同比增长12%。而人头马君度第三季度的销售显示,平价酒类的增长态势令人“谨慎乐观”。

酒水维权服务站

携手共治·畅享消费

“酒里乾坤大,杯中日月明”

在这里,

让我们倾听您对酒的看法;

在这里,

分享您与酒的故事。

新闻·维权·举报

所有您遇到的有关酒水的问题,我们将为您解忧。欢迎广大消费者提供酒水行业相关线索。

热线电话:0632-3310553

邮箱:zzrbjs@126.com

QQ:2358263807

来信:枣庄市市中区文化中路61号酒水部

