

# “口碑酒王”评选火热进行中 敬请您的参与

安卿超 马帅/文

众所周知,枣庄是一座酒水盛行的城市。“口碑酒王”既是消费者对钟爱酒水的褒奖,也是消费者对厂家最好的认可和支持,对树立行业标杆品牌,促进我市酒水行业蓬勃发展有着重要意义。

“口碑酒王”活动已经开展一个星期,得到各界人士与消费者的大力支持,各方也是各抒己见。

有酒水经销商认为,让消费者去评价、选出酒王称号,是最具公信力、最具影响力的活动,从中可以吸取经验,从而促使酒水不断提高产品质量,提升综合品质,还能利用此次评选活动,增加产品曝光率,为将要到来的年关做好销售铺垫。

在采访中,多年从事白酒行业的经销商说:“有些酒水口感、品质都很好,但与大品牌的白酒相比,广告宣传上没有优势,这样就导致了酒水在市场销售上的不温不火。这次“口碑酒王”评选,让消费者公平公正的选择,以自己的经验与爱好而选出,并不一定大家喜闻乐道的就是消费者喜欢的,也并不是知名度不高的就不好,只要喜欢,老百姓可随意选择,这样给以二、三线品牌一次表现的机会,我相信,



过硬的产品质量,理性的价格,相信广大市民是看得到的。”

有爱酒人士表示,在枣庄市场上,有白酒大佬茅台、五粮液,也有酒水新秀洋河、双

沟,有老牌鲁酒兰陵、扳倒井,也有近年发力的花冠……从不同角度来讲,这些优质白酒丰富了白酒市场,也使得市民选择的多样性,老百姓可根据自己的喜好去选择“酒

王”,是属于老百姓心中的酒王,这既是对我市酒水行业的一次大检阅,也是使各个白酒品牌认识自己产品,调整、更新自己产品的一次良机。

不少市民来电,为自己喜欢的酒水投票。一接听员表示,从市民的投票中,可以看出众多白酒品牌在我市争奇斗艳,各有各的优势。尤其是中低端白酒市场,更受市民的青睐。记者了解到,随着市民消费需求的不断更新,市民对白酒的消费习惯也在不断变化。据业内人士介绍:近几年,十几元到几十元的白酒是乡镇消费群体的主流价位,市区内的消费人群,白酒的主流价位应该在60元到上百元不等。

“口碑酒王”就是吸取集体智慧,望广大消费者支持与参与,让大家共同了解各酒水,俗话说的好,金杯银杯不如老百姓的口碑,口碑标志着酒质、酒感、性价比等多方面体现,也是全面的概括,老百姓爱喝的酒、老百姓的口碑酒,才是顺应市场发展的酒。

活动热线:0632—3310553

邮箱:ZZRBJS@126.COM

来信:市中区文化中路61号枣庄日报社酒水周刊

## 酒商转型新信号,未来万亿市场属于谁?

进入深度调整期的几年时间里,倒闭了一大批小型酒厂,也淘汰了一批大大小小的酒类经销商,剩下的有的在迷失中挣扎,有的积极寻求新的方向。转型,变革,已经是酒类经销商避免死掉的唯一途径。

### 市场环境生变下的“危机”

2013到2015年,当市场购买力开始衰弱时,所有的经销商以为困难是暂时的,认为可以坚持等待。随着时间越来越长,经销商们显然等不起了。产品库存和价格倒挂给经销商们造成了巨大的亏损。一些中小酒企纷纷被关闭和转型,茅台镇有300多家中小企业关闭,

全国30%到40%的酒商已经被淘汰出局。

而另一方面,消费需求变革正进行得如火如荼。消费者的需求不一样了,如果再过5年,再过10年是什么样的?举一个例子,再过5年,80年出生的人已经是40了,再过10年,90年出生的人是

绝对的中坚群体,那么80、90他们接受的东西,他们的消费意识和今天是截然不同,市场结构不同,消费需求不同,那么酒商还能用原来的销售模式做未来的市场吗?不可能。这对于缺乏专业品牌运营能力和模式构建能力的传统酒商来说形成了巨大的挑战。



### 痛点仍是无言的“伤痛”

传统经销商一直面临两大问题,从未得到解决。

其一,区域经销商很难拿到名酒厂家代理权,即使是手中已经掌握代理权,却经常面临价格不稳定的局面,在厂家

面前也处于被动,厂家可以随意增减产品配额,直接影响到经销商的经营。甚至对于一些名酒经销商来说,由于销售业绩取决于厂家产品供货配额,经销商不能对自己的业务经营完全掌控。

其二,区域性经销商无论规模多大,都欠缺与全国性平台的议价能力。

在外部市场环境堪忧的情况下,经销商们可谓是内忧外患,有苦难言。

### 出路在哪里? 创新模式不断涌现

酒商在寻求新的创新的方式,寻求各类突破解决酒业的问题,近两年来行业涌现了大量的模式创新,从B2B、B2C、O2O、C2B,无论哪一种模式都离不开互联网。互联网行业涌现出了阿里巴巴、京东等一大批巨无霸企业。互联网为什么那么强大?其开放性是核心优势,不

仅是全国性,而且是全球性的。因此,未来的竞争方向一定是整合大于个体,全国化的平台大于众筹的小群体的平台。

日前登录新三板的上海金易久大就是一个典型案例。金易久大为何能成为第一家上市“传统”酒商?依靠整合的力量,让平台经销商从区域的弱势迅速成

长为全国化的强势酒商,加之其专业的品牌运营打造能力,能迅速适应市场变化,完成全国化品牌的打造。如此更解决了上述各种经销商面临的痛点、难点,无论是与上游厂家谈判,还是对下游商超的议价能力,都在对等的全国化背景下更加容易。

### 万亿市场谁主沉浮?

那么,未来的酒业趋势如何?尽管当前进入调整期,但这实际上是一个行业的深度变革,而不是行业的倒退和市场的萎缩。酒类是具备物质和精神双重属性的产品,人们在物质满足了之后,精神方面的需求是随之提升,酒类消费长远看一定是不断增长的。

中国酒业市场超过1万亿,未来谁主沉浮?在新的变革当中,新型酒商即将崛起,而这个新型酒商群体,其中有很大一

部分将是老酒商转型而来,所以经销商的未来还是非常值得期待的,但是思维必须转变!新型酒商将不再是单一个体,而是像金易久大以及它的平台战略合作伙伴们共同形成的整合型平台经销商。

## 中国固态白酒管理升级 安全可溯源

11月26日,中国酒业协会固态白酒原酒委员会在四川泸州成立。该协会通过系列的标准和要求,将实现对白酒原酒品质的安全监督,而且开创性地建立了原酒安全的可追溯系统,对于中国白酒行业的安全和规范发展来说,意义重大。

所谓固态白酒即指以粮谷(如高粱)为原料,采用固态(或半固态)糖化、发酵、蒸馏,经陈酿、勾兑而成的,具有本品固有风格特征的白酒。准确来讲,通过民族传统方法酿造的白酒,都属于固态白酒。“中国酒业协会固态白酒原酒委员会,是在在中国原酒产品质量管理体系、生产和市场

准入方面建设明显滞后的情况下应运而生的。”中国酒业协会秘书长宋书玉表示。

宋书玉说,该委员会将在全国率先制订和推行白酒原酒质量、感官等产品和工艺技术标准,建立全国范围的白酒原酒标准化样品。“通过全国最权威的原酒第三方感官评价和质量检测平台,严格实现固态白酒的原酒准入和退出机制。”宋书玉介绍称,特别是在原酒安全生产的可追溯建设上,将率先制订全国统一的固态白酒原酒质量标准,引导全国原酒企业规范化、标准化生产,从农田的有机高粱种植到酿造生产的每一滴酒,形成完整的质量

管理体系。

当日,全国首支以原酒为标的物的四川发展纯粮原酒股权投资基金也正式启动,总规模达30.15亿元的基金,可使酒企在原酒质量标准及价值评估、仓储物流管理、销售等方面的优势背景下,开展原酒酒质押贷款等金融业务。“我们的目的是做强品质好的优势酒企,实现锦上添花的产业发展模式,而绝非雪中送炭。”中国酒业协会固态白酒原酒委员会理事长谢明表示,在此投资基金之前,白酒企业的主要融资渠道只能通过具有国有背景的担保公司实现。

### 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,我们将为您排忧解难。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

