

# 白酒在酒类电商平台热销 老酒在酒行业也颇受追捧

在白酒市场深度调整之下，高端白酒同质化、产品价格增长乏力、渠道商亏本卖酒的情况下，酒类市场正在掀起老酒热，老酒以其巨大的升值空间、独特的文化底蕴和优质的口感，受到了诸多收藏者、投资者，甚至酒类经销商的追捧。

## 白酒在酒类电商平台热销

4月20日，继前三季品牌扳倒井和汾酒、伊力特上线后，酒仙网第四季炫酷品牌日老酒特卖开抢！与之前不同的是，这次老酒特卖为期两天。从2016年4月20日10点整至2016年4月22日10点整，共48小时！老酒销售炫酷品牌日再次引爆售卖热潮，迎来销售高点，销售额首次突破千万，比例占据过去15款老酒商品一个季度曾销售的1.33倍。

据统计，酒仙网老酒炫酷品牌日两天共有超过80万人浏览活动页面，热情参与活动力度远大于平常，共销售老酒80000瓶，相当于172个自由女神像的高度。同时，值得一提的是，在这次特卖的所有销售订单中，移动下单的比例占

72.73%。

实际上，不仅仅是酒仙网，包括京东网、天猫等一线电商平台，也都有专门的老酒销售网店，此外中酩会、歌德盈香等老酒专业服务商也纷纷开设了线上和线下销售渠道，销售颇为可观。

“目前全国有老酒收藏爱好者1200万人以上，消费人群超过8000万，而老酒民间存量则达到了10000亿元左右，而且主要是价值较大的陈年名酒，2015年老酒的交易市场价值约150亿左右，2016年预计将超过200亿元，到了2018年将有望超过500亿，陈年老酒市场价值正在快速放大。”中酩会(北京)酒业有限公司总经理、找酒邦联合创始人杨勇此前在

接受记者采访时表示。

分析人士也指出，老酒相比大流通的白酒具有诸多优势，未来具有巨大的市场潜力。例如，经过陈年之后，饮用感受更好，比市场上广泛流通的大量的近年产的酒口感上更好，一部分爱好喝酒的人士购买老酒送人或者自饮，为了追求更好的饮用感受。同时，大部分消费者可以很容易从市场上买到的各类白酒，这样一来在作为礼品或者宴请时，缺乏了新鲜感，因此更愿意选择特别的老酒。此外，一般来讲，老酒越是陈年，价值越高，而且随着时间流逝，存量越来越少，因此未来增值的潜力比较大，也吸引了一些收藏人士和投资人士的追捧。

## 老酒在酒行业也颇受追捧

不仅仅是对于消费者和投资者，老酒在酒行业也正在引起一种风潮。4月22-24日，由郑州天下收藏文化街主办的第六届老酒博览会在郑州隆重举行，在活动期间，还安排了精彩纷呈的主题活动，如新奇特色的老酒展、华夏酒文化收藏论坛、老酒免费鉴定、河南陈年名酒拍卖等，天下收藏人气爆棚。

此前，由媒体、专业的老酒机构、酒类行业协会等等举办的的老酒品鉴会也频频举办，中国酒类第一协会——中国酒业协会也特别成立了名酒收藏委员会，指导和规范老酒行业的发展。

在行业性普遍关注之外，一部分酒类经销商也开始意识到老酒的市场空间，开始尝试老酒的销售。一方面，在全

国各地的烟酒店，都充斥着老酒回收与销售的信息与需求，另一方面，一部分具有远见的酒类经销商也开始主动与老酒服务商接洽，代理销售老酒。

酒行业专家表示，与传统的广泛流通的白酒不同，目前市场上可以很容易见到的白酒，一方面消费者缺乏新鲜感，另一方面由于近几年白酒行业不景气，白酒卖不上价钱，让经销商感觉不好卖，更重要的是，由于广泛流通的白酒使得产品的价格基本透明，让经销商没有钱赚，而老酒则由于市场的稀缺性以及老酒收藏资源相对较少，定价机制相对保守，因此在市场需求之下，经销商的利润也比较可观。

专家同时提醒，由于老酒巨大的市

场前景，近年来老酒造假也比较猖獗，造假手段已经接近了其他收藏品市场的造假手段，几乎以假乱真，因此无论是经销商还是消费者，在选购或者洽谈合作时，一定要擦亮眼睛，同时索取发票，并且留好证据，一旦发现有关情况应利用法律武器保护自己的合法权益。此外，基于老酒良好的市场，中酩会、酒仙网等也开始布局老酒电商业务，消费者可以向这类具有品牌保证的企业购买。

值得一提的是，近年来老酒市场也引起了酒类企业的关注，一部分白酒企业提供一定的老酒鉴别服务，同时，包括中酩会、中国酒业协会等机构也会不定期的组织老酒交流、鉴定会，消费者可以前去鉴定。



## 酒水维权 服务站

所有您遇到的有关酒水问题，我们将为您解忧。欢迎广大消费者提供酒水行业相关线索。有效举报，可获精美礼品或现金奖励。

热线电话：15266162222  
邮箱：277287797@qq.com  
QQ：277287797  
来信：枣庄市市中区文化中路61号枣庄日报社酒水部



新闻·维权·举报



# 大师 篮球 研究院 赏花品酒看花冠

## —花冠集团第二届“赏花品酒嘉年华”拉开大幕

△花冠集团总经理冯震(左二)陪同嘉宾品酒



△纪敏尚(左一)、李国庆(右一)向花冠集团董事长刘念波(中)赠球



△激烈比赛

▽花冠集团副总经理、中国白酒大师卢建春陪同嘉宾观赏牡丹

### 三千嘉宾品着酒香看牡丹

今年的嘉年华活动，花冠先后邀请了来自济南、临沂、聊城、济宁、贵州、四川、广东等地的专家、老总、经销商、消费者代表三千多人，来到花冠集团参观、品酒、看牡丹，再次彰显了花冠人热情好客的情怀，彰显了花冠集团蓬勃发展的实力，同时通过嘉宾们在花冠集团实地参观，让他们亲眼看看花冠10000多个酿酒发酵池，10万多吨储酒能力的壮观场景，看看花冠拥有的中国白酒大师1人、国家级白酒评委7人、省级白酒评委9人的全国各大酒企少有的技术研发团队，以及科学的管理生产团队，先进的仪器设备，全国各界对花冠的高度认可和肯定。

其实早在十多年前，花冠举办第一届储酒节的时候，就开启了邀请各界嘉宾前来赏花品酒的活动，每年都会邀请数万人到花冠品酒赏花，为此花冠还专门对厂区进行了美化改造，建设了接待中心，培养了接待队伍。每年的储酒节还会请来冯巩、郑智化、姜育恒等明星前来助兴，举办大型演出。去年开启的赏花品酒嘉年华活动，是花冠集团继储酒节之后另一重大活动。正是通过这些专家、消费者、经销商、明星的所见所感，以及他们的口碑，让花冠酒的芳香和美名日益传播，声名远扬，成为越来越多消费者喜欢的产品。

“实实在在、认认真真一直是我们企业发展、企业文化的核心。所以我们的质量、生产、储存、管理、销售一系列的程序，都可以让大家亲眼看看，亲身体会。特别是今年请来的这一百多名白酒大师，还有贵州茅台、四川五粮液这些白酒名企的老总，他们可是我们国家白酒最具权

威的行家里手，白酒方面任何的秘密都瞒不住他们，如果没有过硬的质量、管理和实力，谁也不敢请他们来看，来亲身体验。”花冠集团有关负责人对记者说。

### 篮球，花冠发展新引擎

第二届花冠集团“赏花品酒”嘉年华开幕之际，以纪敏尚为代表的几个高个大汉特别引人注目，原来，活动期间还举行了山大总裁班冠群芳篮球队冠名签约仪式，花冠集团聘请山东省篮球中心副主任纪敏尚、山东省篮球协会副主席李国庆为名誉教练、名誉领队。一系列因篮球而聚、以篮球会友的签约、比赛活动同时热烈进行。

包括篮球在内的体育运动，都注重积极参与、永不放弃、团体协作，这种精神实质与花冠集团的企业文化不谋而合。山大总裁班冠群芳篮球队冠名签约仪式的举行，标志着一支高规格、高素质、高学历的篮球队正式成立，花冠集团成为鲁酒企业最先有冠名权“明星球队”的企业，这将极大提高花冠集团的企业形象及冠群芳品牌的知名度和影响力。

花冠集团篮球队是企业为丰富职工队伍的业余文化生活而组建的，为此花冠集团专门开辟篮球场地。随着企业发展强大，花冠集团欲将这支篮球队打造成为一种“正规军”，有了纪敏尚这样篮球明星的加入，花冠集团篮球队将告别散兵游勇似的娱乐玩法，将成为展现花冠企业精神的又一面旗帜。

据悉，4月5日，由花冠集团冠名的“冠群芳之夜·钻耀全城——山东省南澳洲庆祝30周年国际篮球友谊篮球赛”举办。这次篮球赛事是庆祝山东与南澳洲友好三十周年的重要的庆祝活动之一，得到了媒体、业内人士的关注。

作为近年来鲁酒阵营中最强劲的黑马企业，花冠集团业绩突飞猛进。自1999年以来，花冠集团从“改制盘活”到“首创储酒”；从“三四理论”到“狮羊战术”；从“产区思维”到“名酒工程”；从“黄淮盟主”到“一院一站”；从“多元专业”到“集团平台”。始终坚守“实实在在做人，认认真真酿酒”的企业宗旨，让全省人民看到一个“立足山东、聚焦黄淮、面向全国”的鲁酒企业成长的清晰轨迹和内在力量。