

· 酒讯 ·

洋河2017封藏大典 见证匠心传承



4月20日,苏酒集团2017“匠之心 梦之蓝”封藏大典在酒都宿迁洋河酒厂举行。封藏大典分为祭祀仪式、梦耀酒都、匠心绵柔、时代新国酒四个环节,呈现中国白酒文化的传承之美。值得一提的是,洋河在这次封藏大典上推出了匠心作品梦之蓝手工班。据悉,这款产品是由老匠人采用传统手工工艺打造,造就梦之蓝手工班“三老(老匠人、老窖池、老陈酒)两多(健康成分黄酮类和核苷类物质含量多)一少(数量少)”的核心特点。此外,本次封藏大典还举行了中国名酒志启动仪式和中国健康白酒研究中心授牌仪式。据了解,中国名酒志文化工程活动由中国地方志指导小组办公室主办,江苏省地方志办公室协办,苏酒集团(洋河股份)承办,跨12省共计19家酒企参与。落座洋河的中国健康白酒研究中心,依托洋河的技术,研究提升白酒健康价值、推动科研成果的分享转化并宣传白酒健康文化。据悉,洋河于2014年推出“洋河微分子”健康白酒,2016年发布健康白酒三项科技成果,具有较强科研能力。

中粮名庄荟强势领跑进口酒行业



2017年成都春季糖酒会期间,中粮名庄荟举办了主题为“新消费、新零售、新爆品”的进口酒高峰论坛。中粮名庄荟国际酒业总经理李士祎分析认为,进口酒是个性消费,必须注重消费者的个性化需求。多国别、多产区、多品种的葡萄酒,每种组合都有不同的个性。消费者对口味、产区、国家、价格都有要求。随着线上线下加速融合,新零售已是进口酒行业必须重视的渠道。消费者购买的是优质产品+舒适服务。据悉,中粮名庄荟宣布启动2017年“新消费、新零售、新爆品”战略,预计2018年名庄荟连锁门店达到1000家,2017年开发全国合作经销商数超过1000家,成为中国进口酒第一运营商。

在强品牌、强推广已基本结束的互联网时代,爆品才能真正走进消费者心中。在爆品的打造上,李士祎表示,中粮名庄荟将整合资源优势,打造高血统、高颜值、高品质、高识别的产品,面对大市场、大群体和大场景,通过族群、体验和时间来传播和推广,强势下沉渠道,进行精准轰炸。

珍酿南望南半球精品葡萄酒亮相春糖

日前,由醇志文化与酒斛网联合主办的首届珍酿南望精品葡萄酒展在成都春季糖酒会期间顺利落下帷幕。据悉,春糖期间,来自4个国家的45个参展酒庄及进口商展出了70多个葡萄酒品牌。

珍酿南望主办方表示,希望借此活动推广精品葡萄酒品牌,提升优质产品在中国市场的认知度,聚拢国内外精品葡萄酒业者的智慧,最终提升中国精品葡萄酒市场的综合效应。

据了解,南半球的知名品牌如伊拉苏、御兰堡、新玛丽、尼德堡,精品高端品牌如艾斯卡门、麦卡斯、修顿、玛丽安等品牌为春糖带来国际葡萄酒风格的最新潮流。此外,春糖期间还举行了大师班,中国首位葡萄酒大师赵凤仪、智利膜拜酒庄伊拉苏酒庄亚太区总监卡洛斯向50名中国葡萄酒进口商和酒庄分享了各自的葡萄酒之旅。

北京商报记者 刘一博 郑娜

区域白酒系列报道

编者按:白酒对中国人来说意义特别,全国遍布酒厂,上世纪80、90年代曾有“办好酒厂,当好县长”的说法。但由于自然、社会环境等差异,市场也千姿百态。北京商报中国酒业周刊选取了十个独具特色的白酒区域市场,包括冀、皖、川、贵等市场,分析各地市场竞争格局、本土酒企现状以及未来趋势等。本期从低调但独具特色的河北市场入手。

一家独大 河北市场仍难一统

河北省人口众多,有白酒饮用习惯,但一直以来河北在全国白酒市场上显得非常低调。除2017年以来衡水老白干一场收购大戏之外,河北白酒企业很少在全国市场上搅起波澜。据测算,河北白酒市场的整体规模在150亿~200亿元之间,被认为是白酒消费大省的湖南市场规模约为270亿元。河北省白酒市场呈现北、中、南三个分区,每个区域均有强势品牌,南部有强势品牌老白干,中部地区多为外来品牌占据,北部有山庄老酒与板城烧锅等。单一酒企难以统一市场。

此外,不同于河南等开放型市场,河北白酒市场属于半开放型区域市场,外来品牌与省内区域白酒企业并存,均能取得较好的市场发展。外来品牌如泸州老窖、郎酒、洋河和古井贡酒在河北市场发展较好,本土品牌则由老白干占据相对主导地位。

市场:分区明显

河北白酒市场竞争格局有自身独特性。由于河北省中间夹着北京、天津两个影响力巨大的城市,白酒市场格局由此一分为三,河北南部包括石家庄、邢台、衡水等,北部包括承德、张家口等城市,毗邻北京、天津的保定、唐山等城市为中部。

方正证券食品饮料行业首席分析师薛玉虎表示,每个区域的强势品牌都有所不同。河北销售规模最大的是老白干酒,此前只在河北南部区域强势,尤其是石家庄、衡水等地;但近来也开始向保定与唐山两个河北省消费能力最强的区域渗透和运作,成果比较显著,上升势头比较明显。而河北北部区域有山庄酒业,与拥有板城烧锅的承德乾隆醉酒业,在地产酒方面发展很好。

新品速递

一坛酒里的百味人生

人生百种况味,一杯佳品精酿是每个场景中不可或缺的点睛之笔。独在异乡,夜深人静时刻,回味起儿时的回忆,一杯“湘泉”带您回味故乡河边熟悉的味道;朋友相聚,家人团圆之时,一坛“恬柔”让您尽享欢聚时刻的愉悦;谈诗论道,家国情怀,一壶“内参”令您尽抒满腔热血。酒鬼酒三款新品独具特色,陪您度过生活中每一个时刻。

淌过故乡的“湘泉”



“湘泉”融合了浓、清、酱工艺,一口三香,绵柔淡雅,非常适合现代人的饮酒需求。精心打造的新品“情怀”系列,囊括乡恋、城事、湘聚三款产品,以优美的麻袋绳纹、弦纹,回归黄永玉大师“雅源于俗、美藏于凡、妙隐与简”的艺术价值观,更饱含回忆、故乡、理想的味道。

▼ 河北市场白酒主流品牌

河北市场分区	主流白酒品牌
北部(张家口、承德等)	山庄老酒、板城烧锅
中部(保定、唐山、秦皇岛等)	郎酒、泸州老窖、洋河
南部(石家庄、衡水、邢台、邯郸等)	老白干、丛台

薛玉虎分析,在以北京、天津为风向标的保定、唐山等地,本身市场消费能力比较强,而本土区域酒企在该市场实力较弱,多被外来品牌抢占。如泸州老窖,在河北市场销售规模较大。此外,在河北渗透多年的洋河,销售收入也将近10亿元。

正一堂战略咨询机构董事长杨光表示,郎酒在唐山市场做得很好,是其全国样板市场。2017年经历了又一轮事业部调整的郎酒,仍将唐山作为新郎酒长期运行的主阵地。保定和唐山是外来酒主要销售区域,如泸州老窖、郎酒和洋河。

事实上,河北市场呈现半封闭的特点,即省内品牌可以很强势,省外品牌也可以做出较好的销售量。

品牌:一家独大

作为河北省惟一一家上市酒企,衡水老白干可谓一家独大。据老白干2016年财报显示,精耕河北省内的白酒企业衡水老白干2016年在河北省内实现了17.29亿元营业收入,同比增幅达到23.06%。

近来,衡水老白干收购了联想佳沃集团掌握的丰联酒业100%股权,将河北板城、山东孔府家、安徽文王贡、湖南武陵四家位于不同区域的酒厂收入囊中。将河北板城收入麾下对老白干继续深耕河北省内市场来说,意义重大。

薛玉虎分析,老白干虽然从销售规模上来说,可谓河北省的龙头

老大,但在河北中部与北部,如承德等地,老白干影响力相对较小。此次收购丰联达成之后,板城将能在北部区域与老白干形成协同效应。另外,在石家庄市场上,河北本土白酒企业基本上就是老白干与板城的竞争,如今两家企业合而为一后,渠道协同和经营效益会获得大幅提升。

酒企:集中度低

杨光进而分析,目前河北仍有百家小酒厂,造成酒企集团化、产业化不足。而改革开放初期的江苏省市场也有几十家酒厂,如今由于政府支持、市场机制引入,通过兼并、收购,目前江苏仅30家左右酒厂。

据统计,截至2016年底,河北省获生产许可证的白酒企业350家,其中规模以上企业就有62家。

酒企多而小,市场散乱的状况未来或迎来改变。对于未来河北白酒市场的发展趋势,杨光认为,在收购了板城之后,老白干未来在河北省的市场占有率会持续提高。不过在根据地市场,占有率达到30%以上的企业,未来仍有一定生存空间。如丛台、十里香等。目前根据地市场的销量仍在1亿元左右徘徊的企业,未来都会生存得较为困难。所以,未来河北省的品牌会越来越少,集中度会越来越高,一大批小企业将走向死亡。

北京商报记者 刘一博 郑娜/文
李杰/制表

馥郁红的“恬柔”



“恬柔”红坛细腻醇和,承接了高度柔和的红坛高而不烈、香而不艳的柔和潮流。“恬柔”红坛度数为42°,入口清新淡雅、馥郁芳香、绵甜柔静,秉持了道家的美学思想,给饮酒者带来意境深远、舒适愉悦的饮酒体验——恬淡为上,柔而为美。红色酒坛古朴的形象更添喜庆。

蕴藏乾坤的“内参”



作为湖湘名酒代表的“内参”,属馥郁香型白酒。“内参”无色透明、馥郁优雅、醇厚细腻、圆润协调、回味悠长,酒品有雅、郁、柔的特点。“内参”中“内敛乾坤,参悟天地”的核心价值与儒家道德内敛范式一脉相承。

北京商报记者 刘一博 郑娜