

编者按 2018第21届郑州国际糖酒会于4月23日盛大开幕,上千家酒企粉墨登场,华彩纷呈。从产品展示到活动邀请,从品牌传播到主题标榜,来自全国众多酒企及上万名专业经销商的参加,使此次以“共生共荣、共享共好”为主题的会展活动异常繁荣。

新闻速递

洛阳杜康 赢得1500万元赔偿 白水杜康被判侵权

4月16日,河南省高级人民法院就洛阳杜康控股有限公司(以下简称“洛阳杜康”)和陕西白水杜康酒业有限责任公司(以下简称“白水杜康”)、洛阳市国灿百货商行(以下简称“国灿百货”)之间的侵权事宜作出了判决。法院判定,白水杜康侵犯了洛阳杜康的商标专用权,应向洛阳杜康进行赔偿,且停止生产和销售侵权商品。此外,国灿商行也应停止销售侵权商品。

洛阳杜康因白水杜康和国灿商行侵害“杜康”商标一事,将二者告上法庭,河南省高级人民法院于2017年8月8日受理此案。

在从国灿商行调取的22V“白水杜康”的商品中,法院发现,白水杜康确实存在将“白水”和“杜康”分开使用的行为,且强调“小白水,大杜康”。对22V白水杜康白酒开封查验后发现,箱体上的二维码经扫描后显示的生产商地址、生产商信息、QS防伪码均与白水杜康公司相对应。

凭借22V这款产品,白水杜康共获得销售额5997.92万元,毛利率为63.58%,照此计算,该产品为白水杜康带来了3813.47万元的销售利润。法院最终判决,白水杜康向洛阳杜康支付各项损失共计1500万元。此外,白水杜康停止生产、销售侵权产品,同时,国灿百货停止销售侵权产品。 乔晓娜

河南寿酒集团 经销商酒会在郑举办

4月23日晚,河南寿酒集团经销商酒会在郑举办,来自全国各地200多名经销商代表品美酒、话友情、论酒道、谋双赢,寿酒集团销售副总张建业与郑州、修武、卫辉等地经销商签订战略合作协议。

寿酒集团总经理李峰首先对寿酒集团的发展历程作了阐述,并给大家讲解了寿酒独特的气候、水源、洞藏等条件,他讲道:正是这种特殊的环境造就了特有的微生物群,这些微生物作用于酒体,让酒中水分子与乙醇分子发生缔合作用而达到平衡,经过灵洞洞藏后的寿酒形成了“柔而不淡、绵而不薄、爽而不燥”的独特风韵。

河南省酒业协会副秘书长岳晓声称,河南寿酒集团的寿酒是首批河南历史文化名酒,曾获得过布鲁塞尔大金牌奖、金奖、银奖,米兰国际精英奖。寿酒集团还荣获了“中国酒业十年最美酒厂”称号,这些荣誉就是实力和能力的佐证,愿更多经销商慧眼识珠,牵手寿酒,共赢财富。

活动现场,寿酒集团董事长周明新还邀请广大消费者、经销商参加将于4月29日在河南滑县举办的河南寿酒集团第十届“寿酒杯”乒乓球大赛和5月6日在百泉春峪河曲酒基地举办的河南寿酒集团第二届“赏月季、品寿酒大型游园”活动。 乔晓娜



场攻略:招募优质团购商,使用1:1.5的市场前置投入支持,

协助经销商动销。
王见宾 文/图

赊店斥资7000万元 布局豫酒大单品

4月24日,在赊店酒业冠名的“消费升级下的酒业经销商转型之道”会议现场,赊店老酒销售公司总经理单颖爆料:赊店元青花年份酒在群雄割据的郑州、南阳两地市场,248天拿下7800万元销售,而且所有出货数据全部来自团购渠道,而非烟酒店。

为巩固成果并进一步扩大疆域,单颖表示,自2017年下半年开始,赊店在南阳、郑州的所有媒介投放、线下活动已统一更换为年份酒画面。

据了解,2018年元青花年份酒在南阳、郑州两地的品

牌宣传费用预算是7000万元。在费用构成中,以传统媒体和新媒体为主,也包括跨桥、公交车体、电梯间内等媒介。而新媒体费用投放是2018年新追加的,主要集中在河南中高端收入人群常用的手机端APP。为了打造赊店元青花年份酒品牌形象,公司品牌中心内部新招募了多名专业人员。

同时,赊店酒业还将在南阳、郑州两地分别举行“赊店元青花十年之约李宗盛演唱会”,以提振品牌形象。

单颖还透露出未来的市

从酒都到商都 世界烈酒遵义产区组团来郑 携双十名酒推介“遵义味道”



4月23日,在2018第21届中国(郑州)国际糖酒食品交易会现场,世界十大烈酒遵义产区组团来郑,向中原人民推介遵义产区的十大名酒以及中国酒都

的十大质量奖产品,让在场嘉宾真实感受到了“遵义味道”。现场举行的“双十”及产区优质名酒走秀、酱香九礼表演、茅台镇酱香酒质量宣誓仪式和大师零

距离等活动,为参展嘉宾带来了赤水河谷的美酒文化。

据遵义市酒业协会执行会长吕玉华介绍,这是国酒茅台故乡在荣膺世界十大烈酒产区之后举行的第四场“产区中国行”活动。2017年以来,遵义市、仁怀市酒协已先后在北京、成都、西安举行推介会,取得了良好的市场反响。此次来郑,决意抱团发力腰部市场。

如吕玉华所说,此次遵义产区名酒推介会还有一个重要宗旨,那就是发出遵义产区的声音。未来,通过倡议,遵义产区将设立遵义白酒产业研究院,尽快探索建立酱香型白酒产区分级制度,推动产区间的实质性合作,从酒文化挖掘运用、技艺传承保护、标准制定、

知识产权保护,特别是产区分级方面将迈出关键性的一步。

遵义市(仁怀市)酒业协会副秘书长、酱香酒文化学者周山荣讲话时指出,以国台、钓鱼台、珍酒等品牌为代表的“双十”名酒,精准定位为中产阶级的次高端、轻奢白酒。随着飞天茅台、普五价位的提升,300~700元价位形成了新的次高端价格带。价格跨度的拉大,为新品的成长提供了更多机遇和可能性。“双十”名酒矩阵,野心就是“为茅台长膘”,目标就是成为茅台酒的腰部产品。

令人关注的是,此次推介会上,“双十”名酒企业分别推出了一系列优惠政策。他们以“世界十大烈酒——遵义产区”的名义,逐鹿中原。 杨珊春 文/图

问鼎10项大奖 仰韶酒业获得“大满贯”

4月24日,第21届郑州国际糖酒会期间,在“2017河南酒业年度总评榜”颁奖盛典上,河南仰韶酒业荣获10项大奖。其中,仰韶酒业董事长侯建光荣获“‘荣耀中原’2017酒业领袖”、仰韶酒业营销公司总经理卫凯获得“2017河南酒业风云人物”、河南仰韶营销有限公司郑州彩陶坊中心总监马锋获得“2017河南酒业销售精英”、河南仰韶营销公

司市场中心总监王军学被评为“2017河南酒业金牌策划”、河南仰韶营销公司品牌中心总监尤全学获得“2017豫酒振兴金号角奖”,仰韶酒业宣传部副部长杨黎明获得“2017豫酒振兴金号角奖”。

此外,仰韶彩陶坊地利系列被评为“2017河南市场畅销酒”,仰韶窖香红瓷系列被评为“2017河南市场十佳口感酒”,仰韶窖香鸿运系列被评为

“2017河南消费者喜爱的喜庆用酒”,仰韶酒业阿米巴模式被评为“2017河南市场酒业销售模式创新奖”。

本届糖酒会期间,仰韶彩陶坊携旗下全系列产品亮相,获得中外客商一致好评。彩陶坊上市10年,得到了行业专家与消费者的充分认可,为河南酒业、豫酒振兴注入了新动力,树立了新的风向标。

杨黎明 文/图



仰韶酒业营销公司总经理卫凯上台领奖