

# “国字宋河杯”第二届民间品酒大奖赛启动



辅仁药业集团党委书记、辅仁药业集团董事长、宋河酒业股份有限公司董事长朱文臣发言

4月22日,“国字宋河杯”河南省第二届民间品酒大奖赛启动暨中华文化名酒授牌仪式在郑举行。中国酒业协会、中国诗酒文化协会、河南省商务厅、省工业和信息化委食品工业办公室,河南省酒业协会、鹿邑县人民政府等部门负责人参与此次会议。

当天,辅仁药业集团党委书记、辅仁药业集团董事长、宋河酒业股份有限公司董事长朱文臣宣读了《中国礼遇纪》,从“圣人的礼遇”“皇家的礼遇”“盛世的礼遇”三方面介绍宋河酒业“礼遇文

化”的来源与典故——在2500年前,老子与孔子曾于古宋河之滨把酒论道;从汉代至宋代,先后有8位帝王曾亲临老子故乡鹿邑;目前,宋河酒业成为诸多重大活动指定用酒。

在第二届民间品酒大奖赛启动仪式上,中国酒业协会副理事长刘秀华总结分析了2017年中国白酒的年销售收入与利润。他认为,目前,中国酒业在从“名酒”向“民酒”转变,“民酒”的出现和增长体现了消费者的消费模式升级,第二届民间品酒大赛在第

一届的基础上会办得更好。宋河酒业作为浓香型名酒,对消费者来说,有实力、有底气、有文化,品酒大赛起到了弘扬酒文化、普及白酒知识、推介豫酒的作用。

现场仪式上,李若鹏、刘秀华、许新、朱文臣、朱景升、李刚、王新民、刘建华等11位嘉宾以灌注金沙的仪式启动了“国字宋河杯”河南省第二届民间品酒大奖赛。随之,由本次大赛裁判长赵书民带领10位国家级白酒评委进行大赛裁判宣誓。

董明楠 文/图

## 共享酒柜来了 “酒知道”让生活更美好

通过扫码就能免费领走一台酒柜?在2018第21届中国(郑州)国际糖酒食品交易会现场,海尔集团创新推出的“酒知道”共享酒柜给您想要的答案。  
乔晓娜

### 借助互联网 激活消费端

“通过微信扫描我手中的二维码,会自动跳转到‘酒知道共享酒窖’的页面,点击进入这个页面可以看到市面上比较畅销的进口葡萄酒……”“酒知道”共享酒窖项目河南区负责人田晓明为想要了解共享酒柜的来宾演示如何操作。

“对这个酒柜的投放渠道有什么要求吗?”一名跟着演示操作用微信支付0.01元的体验用户问到。

“中国葡萄酒市场发展的关键是要激活‘消费者’端,海尔将智能酒柜铺设到全国主流城市的主流餐饮渠道,通过整合上游产品资源和下游终端渠道资源,直接建设连接消费者的渠道,让中国人能用简单便捷的方式,合理的价格喝上优质葡萄酒。这是海尔的新零售思维,也是我推广‘酒知道’的初衷。”同时身为资深国际品酒师的田晓明回答说,“只要拥有良好美誉度和一定客流量的饭店、酒店等终端,通过扫码就能免费领走一台这样的酒柜。”

借助互联网思维整合葡萄酒消费目标用户,海尔的设想先人一步。



田晓明向宾客介绍海尔“酒知道”

### 体验“酒知道”便捷品美酒

那么,海尔共享酒柜的落地情况又是怎样的呢?海尔“酒知道”目前主要针对餐饮渠道,这些餐饮场所的每一个餐桌上都有一个二维码点餐牌,通过微信扫描就能实现直接选取酒品。根据田晓明提供的郑州市区中30家“酒知道”酒柜的投放点,笔者在郑州糖酒会期间随机选择3家进行体验。

“这是您通过手机下单购买的红酒,请核对一下……”在手机下单的两分钟内,郑州福缘国际酒店的服务员就把对应的

酒品拿到了巴黎宫号桌前,在为客人醒酒的同时还不忘介绍喝红酒的注意事项。“‘澳大利亚原装奔富麦克斯赤霞珠干红葡萄酒’在海尔‘酒知道’的售价是358元,已经算是合理了,还减了20元,确实划算。”巴黎宫号桌上的客人跟服务员寒暄着。

“海尔智能酒柜能为葡萄酒维持最佳的适饮温度。”位于农业南路白桦林东北菜餐馆的服务员介绍说,“这样存储的红酒喝着有口感,卖的也不贵,顾客愿意尝试扫码购买。”

在客人下单支付成功后,

“酒知道”酒柜的待取酒中会显示哪一桌所购买红酒的名字、数量和存放位置,服务员同时也会收到一个对应的取酒码,在取酒栏中输入该编号,就可以在酒柜中取出相应的葡萄酒。

“海尔智能酒柜中的酒都是海尔统一采购和配送的,价格自然低,还通过新用户注册红利、特惠福利等方式,帮助用户加深对酒柜以及餐厅的印象。有了这台海尔智能酒柜,来这吃饭就没必要自己带酒了。”位于汉江路上苜蓿鱼火锅·年记餐饮的店长郭凯丽说到。

### 智能酒柜开启零售新模式

据了解,海尔智能物联网酒柜连接全球葡萄酒数据,可以识别80多万款葡萄酒,解决了用户识酒、选酒、购酒的难题。据田晓明介绍:“酒知道”进入郑州市场1个月以来,已经与30多家餐饮店达成战略合作意向。2018年海

尔“酒知道”计划在郑州设1000台智能酒柜,覆盖80%的中高档餐厅,下一步“酒知道”将在高档社区、商业中心、商务中心等场所提供扫码开门的智能酒柜,通过人工智能实现葡萄酒新零售。

“海尔酒知道——您身边

的共享酒窖”。这是海尔对首款智能物联网酒柜的定位,也是海尔战略转型和生态布局的样板项目,海尔希望和相关资源方一起共创智慧红葡萄酒物联网平台,为消费升级大趋势下的中产阶级用户服务好,让其生活更美好。

### 新闻速递

#### 五粮特曲品牌 河南市场说明会 在郑举行



4月24日,以“共商、共建、共享”为主题的五粮特曲品牌河南市场财富说明会在郑州召开。宜宾五粮特曲品牌营销有限公司总经理陈强、副总经理张克勤、河南省副食品有限公司董事长王庆云、河南省酒业协会副会长蒋辉、宜宾五粮特曲品牌营销有限公司河南大区经理黄茵以及河南地区众多平台商、分销商负责人出席了此次会议。

2018年是五粮液百亿系列酒开局之年,五粮特曲经过3年的调整巩固和基础建设,于今年正式启动“万店·星网工程”建设,此次会议不仅让来宾进一步清晰五粮特曲品牌的发展方向、运营模式 and 具体动作,还让河南商家增进对五粮特曲的了解。

河南省酒业协会副会长蒋辉肯定了五粮特曲在河南市场的发展模式和经验,并表示,河南酒业协会愿意为五粮特曲在河南市场的发展壮大提供优质服务和平台,与河南商家一道关注、关心五粮特曲,共同壮大五粮特曲品牌,为河南消费者提供更高品质的白酒产品和服务,实现河南白酒行业更加健康快速的发展。

会议现场,宜宾五粮特曲品牌营销有限公司总经理陈强、副总经理张克勤、五粮液华中营销中心主任黄华及五粮特曲臻选、珍品签约经销商代表等领导嘉宾共同登台宣布五粮特曲珍品、臻选在河南市场正式上市销售。这两款新品是五粮特曲公司针对空白区域和薄弱市场重新规划、全新演绎的次高端战略产品。作为五粮液系列酒板块4+4品牌矩阵的核心成员,相信未来定能全力冲刺10亿目标,实现跨越式发展。 乔晓娜