

酒业市场系列报道之 专卖店市场篇

隐形转显形 酒品专卖店“遍地开花”

随着消费水平的提高,人们的消费心理和消费结构发生了巨大的变化,这一点可以从近年酒品专卖店的飞速发展看出。如今,白酒作为一个社会功能意义上的特征并没有改变,只是消费者追求“少”而“精”的需求从隐形转换为显形,并且凸显出来,名酒专卖店的高端形象正好满足了消费者的需求。于是,酒品专卖店也就越来越多地进入到人们的视野里。

晚报记者唐善普/文 赵楠/图



索凌路,在不到200米的沿街铺面中,经营烟酒的店已达五家之多。“生意不如往年。”已做了五年酒品专营的店主朱先生望着离自己店不到20米的另一烟酒专卖店摇了摇头。这种说法得到记者随机走访的10多家专卖店店主的认同,主要原因是“开的太多,竞争太厉害”。

营销方式 主打团购市场

相对于市场上的小规模经营或将酒类仅作为辅助商品销售的店面来说,酒品专卖店则零售额度要远远小于团购,而每年的婚庆用酒同样占有很大的比例。

远在西三环附近的诚信商行总经理王凯,经营酒品已多年,在谈及酒品市场时,他坦言,相对东区,这里用酒多以中低档为主。“婚庆用酒是主流,多以80元每箱左右为主。”至于中高档酒,主要市场和销量在每年的节庆期间,尤其以传统的端午、八月十五、元旦和春节为主,销量好的价位在100~200元一瓶。

事实上,无论是西区还是郑州消费水平相对较高的东区,专卖店都将自己的销售对象定位在团购上。“散走的极少,主要是团购。”刘伟告诉记者,团购表现在单位用酒的多,其次就是

婚庆用酒。主要是靠人脉关系的长期维持,或是朋友介绍,或是长期固定的关系用酒户,有的单位用酒量很大“虽然单个生意的利润不是太丰厚,但一年下来量大,也就多多少少能有些盈利”。

在白新社看来,虽说团购在专卖店销量中占绝对的优势,但酒店的用量也是一大“客户”。“专卖店一般会开在行政单位或效益好的单位部门旁边,另外就是饭店附近或酒楼的一楼。”白新社分析说,有时一个生意好的上档次的酒楼能养活几个名烟名酒店。

利润变小 酒厂返利成亮点

在商言商,就不能不说到“利”字。在谈到利润时,多数接受采访的经营者均谨慎地表示“不如往年”。但综观近几年,几乎所有不是太偏僻的街道上都能见到名烟名酒店的身影,而且规模还一个比一个大,又让人不能不打个问号。

“利润空间正在变小,多以酒厂的返利为主。”王凯说,有的酒厂对代理商实行会员制,可以优先保证供应。一年中销的酒量越多,返利也越多。当然,厂家在挑选代理商时首先会考察经济实力,选择能多销的为对象。“经销商自身的市场销量能力才是主要的。”

“可以说10个专卖店里有5对都会有‘茅五剑’产品,但它们的利润却不高,只有10%。中高端的酒以每瓶200~300元销得最好。”白新社分析说,这些酒价格大多都是透明的,而且有些酒在配置上还存在着断货的问题,所以商家大多采取综合销售的方式,以保证既有品牌又有利润。

一位不愿具名的酒类专卖店负责人说,除高档酒外,一些品牌的酒的进货价格不透明,这给了经销商获取较大利润的空间。“河南有‘一年喝倒一个牌子’的说法,每年的新品牌也会得到消费市场的认可,经销商当然会大力推销,而且还有年底厂家的返利,可以说开专卖店总会有利润的。”薛忠喜认为,“这才是市场上专卖店数量之多的根本所在。”

现状 专卖店不下5000家

“现在郑州市面上的酒类专营店可以用‘遍地开花’来形容。”采访中,郑州市酒类协会会长、秘书长薛忠喜用这样的开场白来描述目前郑州酒类专卖店现状。作为经常与酒品经营者和酒厂打交道的酒类协会负责人,薛忠喜告诉记者,仅省会郑州市场,保守估计,铺酒量在30万元以上的店就有3000至5000家,“如果把所有经营酒品的商店都算上的话,不下20000家”。

“成规模的店铺应该至少有5000家。”河南正航酒业有限公司总经理刘伟告诉记者,他刚从外地考察市场回来,从全国整个市场来看,郑州酒品专卖店在全国市场上都不能小瞧。他认为,一般情况下,专场店里除常见的“茅(台)五(粮液)剑(南春)”三大名酒外,都会有一个主要代理的品牌,以及三五个辅助品牌,这样算下来,经营一个50平方米的店面,十几种不同产品的铺酒量,不会少于20万元。

而处在经三路和金水路口附近的丽晶名烟名酒有限公司负责人白新社向记者提供的数字表明:在其店面周围50米的范围内,有约30家专门卖酒的店铺。“铺货在100万元以上的不在少数。”就在去年刚刚修好没多久的北环以北的

一名家论坛

像推销中国功夫一样营销中档白酒

上万家白酒企业,400万千升的年产量,数以十万计的白酒品牌,3亿之众的白酒消费人群,1000多亿元的年销售额……一串惊人的数字见证了中国白酒业的繁荣。经济危机来了,白酒产业面临着巨大的危机和压力。

白酒行业基本不受影响

由于消费习惯和消费心理的强大惯性,西半球的“震动”不会对我们造成大的影响,白酒业,尤其是中端白酒市场受冲击不大,相对于高端市场,反倒是一次发展的良机。

经济危机影响中国主要表现在出口环节,河南省地处北方内陆,出口占经济比例不是很高,所以直接影响表现不明显。河南省白酒经销商在被问到经济危机的影响时,大多数人几

乎是不假思索地回答说没有影响,这反映了整个行业面对经济危机时的坚强信心。

中档白酒有巨大市场空间

目前,白酒行业烈性酒的比例日趋合理,60度以上的白酒已经很少见。据统计,目前,我国高度白酒约占20%,中度白酒约占40%,低度白酒约占40%。白酒度数大体上可以分为52度以上、40度以上52度以下、40度以下三种类别。权威调查数据显示,市场上较为畅销的白酒品牌以38度和52度两种为主,在一定时期内,52度白酒仍将受到白酒消费者以及各种社交场合的青睐。

面对越来越注重健康和理性消费的郑州市民,目前一些经销商的营销手段已经从过

去的终端取胜向与消费者互动沟通过渡。大部分高端白酒厂家认为自己酒的成本低,提高价格和渠道运作推力就够了;而对于经销商而言,价格落差大、利润空间也就大了。一些酒商认为卖白酒就是卖文化、卖概念,只要有好概念卖就行了。其实真正的营销是要先做好算术题,也就是要给产品正确的定位、清晰地表达营销信息,将内涵说清楚了,然后再给品牌编写故事等,这样才可以做好市场。商务用酒、餐饮用酒、渠道销售的力量也不容忽视,开拓其中任一通路,市场空间都会很大。

中国城市经营专家团秘书长、北京创意村营销策划公司河南办事处主任 郭力 供稿



白酒经典话郎酒系列报道之四

宝洞储酒绽新芳 ——郎酒贮藏探秘

对考古学家来说,天宝洞是亿万年前海底世界鱼类游戏的场地;对地质学家来说,天宝洞是云贵高原典型的喀斯特地形;对微生物学家来说,天宝洞是数千菌种使酒体陈化生香的奥妙过程;对饮者来说,天宝洞就是天堂。

位于郎酒集团厂部右侧约两公里处的蜈蚣崖,云雾缭绕,巨石摩天,奔涌不息的赤水河在深岩中轰鸣流淌,呈现出一种“上一线青天,下一线绿水”的奇诡之美。就在蜈蚣崖的半山腰间,五老峰下,悬挂着两个天然酒库——天宝洞、地宝洞。这两个天然溶洞上下相叠,尾部相

通。洞内石笋、石山、石花、石乳千姿百态,大小通道迂回宛转,犹如一座巨大的迷宫。

天宝洞、地宝洞面积达1.42万平方米,常年保持19摄氏度的恒温,用它们贮藏郎酒,可以使新酒醇化老熟更快,两年的贮存可以达到三窖贮藏三年的效果,且酒的醇度和香气都更佳。洞内藏酒,酒分子挥发少,挥发出来的酒分子,都凝结在洞壁的岩石、石乳、石罩上,日积月累,已形成了厚达10余厘米的酒苔。这不仅有利于酒菌的繁衍生息,替郎酒催生出110多种香气成分,还反过来促使郎酒

变得更加醇美。郎酒在这洞中采天地之灵气,吸日月之精华,铸就自身绵长醇厚的酒体。这样一个难得的理想场所,对于郎酒来说,无疑是天赐神予。

1999年8月6日,该洞以其规模宏大、气势磅礴的酒阵兵马俑奇观作为当今世界最大的天然酒库,载入上海大世界吉尼斯纪录。2006年,天宝洞、地宝洞列为四川省重点文物保护单位。只有亲自进入这两个举世无双的天然酒库,你才能体会出“宝洞客来风送醉,举觞人去路留香”的诗情画意。 晚报记者 唐善普

除疤论坛
Forum
In addition to scar
除疤热线: 0371-63881077 69077272

秋燥,谨防疤痕病变

在最近对郑州地区三百多名疤痕患者的分析中,工作人员发现,很大一部分患者的疤痕发红、发痒,让人备受煎熬。

金百俐的专家介绍,这是人在秋季受到燥邪影响而发生的疤痕病变。秋天,这个从炎夏向寒冬过渡的季节,机体抵抗力较为薄弱。这时的气候干燥,多风,空气中缺少水分,造成肌肤缺水,从而造成疤痕处皮肤干燥结皮、发痒发痛,手挠或不正确的碰触都会刺激疤痕的生长。

人的皮肤在受到创伤之后,如手术、烫伤,甚至是痤疮等形成的疤痕,在修复的过程中,成纤维细胞不断变异繁殖的过程中分泌胶原蛋白,导致胶原蛋白的产生以及微循环造成毒素沉积形成炎症介质,从而使疤痕不断增生,其临床表现为:发红、发痒、高出正常皮肤。这类疤痕一到秋天就容易发生病变。金百俐采用内部消融,外部抚平,精细修复三步疗法,达到最佳修复效果。

金百俐“因疤而异,专疤专除”,对疤痕疙瘩、炎性增生疤、手术疤、烫伤疤、妊娠纹、青春痘疤等疤痕都有独特疗效,为众多疤痕患者解除了苦恼。

紫荆山路:紫荆山路与东里路交叉口紫金城大厦1504室 69077272

大石桥店:大石桥 SOHO 广场 A 座 1705室 63881077

金博大店:金博大D座 1908室 66228908

网址: <http://www.chuba110.com>

全国免费除疤及加盟热线:400-7065-110



特色餐饮-百家宴酒楼

位于郑州市航海路与淮南街交叉口北50米的郑州市二七区百家宴酒楼,是一家秉承“优美的环境、优良的服务、优质的菜肴、优惠的价格”理念的特色化餐饮企业。

酒店目前经营面积1000余平方米,可满足300人同时就餐消费。其中大、中、小包房16间,装修豪华气派,是承办宴席、家宴的理想场所。

百家宴酒楼开业至今,一直奉行“用我真心服务让您实心满意”的服务理念。力使就餐宾客在店内感受到家的温馨、家的氛围、家的环境、家的亲切。

本店菜肴以“汇聚百家之长,让美味在口中永远流传”为原则,广汇各大菜系之精华,突出其菜系菜品的原汁原味。集色、香、味、形、器、养、时尚为一体。在追求味美的基础上,更注重吃得科学吃得健康合理地保证营养供给,确保膳食营养平衡,形成以味为核心、以养为目的全新现代化的餐饮文化。

优惠:持银联卡九折,贵宾卡八八折

地址:郑州市二七区淮南街2号附6号

电话:0371-68969966