

目前已有60个单位和个人入围

过节喝啥酒看看“风云榜”

三大奖项获奖名单本月26日公布

调查问卷:4000多人热评活动

本次活动,为了体现评选过程的公平公正公开,我们在公布数百个候选经销商和品牌酒的同时,还专门设计了10多个针对消费者在日常消费中常会遇到的问题,让他们作答。不仅如此,记者还选出不同行业不同消费水平的投票者,就一些专门的问题进行深入的采访,以便全面反映中原市场人们对酒类品牌的消费水平、消费习惯、消费需求以及消费观念,为经营者提供最真实最直接最实用的消费信息。

活动取得预期效果,收到来自各个层次消费者的答卷4137份。投票的热心读者都能就问卷中的问题进行认真仔细的回答。市民崔亮在问卷中针对招待不选豫酒问题,在信中另附纸写了理由:河南的在全国没有几个叫得响的品牌,请客时每次都想用家乡酒,但都因档次不够高怕得罪客户而作罢。“什么时候河南人提起豫酒能理直气壮?”相信4000多份“民意测验”,对准确把握市场酒类品牌的销售将起到关键性的引导作用。

昨天,主办方已通知了获得热心读者奖的投票者,每人获赠一瓶价值100多元的宋河酒。

业界评价:一次有说服力的评选

在评选之初我们已拟定了针对目标群体,评选中原酒行业十大品牌、十大诚信经销商、郑州市酒类流通十大领军人物三个奖项。不通知任何品牌代理商、厂家和经销商,只是让市场这个试金石来检验是我们举办活动的目的。每次我们都会根据消费者的投票列出不同的候选名单。通过品质、口感、价格、酒度、选购或拒用原因等,宋河、国色清香宝丰酒、四五老酒、杜康国花酒等多家省内酒,茅台、五粮液、剑南春、洋河蓝色经典、国窖1573等省外酒居前列。

由郑州晚报和郑州市酒类行业协会联合举办的“中原市场十大酒类品牌”、“十大诚信经销商”、“郑州市酒类流通十大领军人物”评选活动,自11月21日启动以来,已近一个月,其间回收到热心消费者的“读者调查问卷”4137份。经过评委会的统计,60个单位或个人入围以上三个奖项。12月26日将公布入选的30个单位或个人名单。

晚报记者 唐善普/文
赵楠/图



在活动中,举办方多次接到酒厂、经销商和零售商表示支持的电话共计80多个。“随着近几年市场的变化及众多酒类品牌的崛起,河南酒类在中高端市场仍需要加大推广及营销力度。振兴豫酒刻不容缓。”做酒类销售已近4年的王伟经理告诉记者,活动设计的调查问卷问题设计得不错,汇总的消费者的观点将对业界起到一定的警示作用。河南杜康酒业股份有限公司总经理范冠超此前接受采访时表示,

“评选只是一种方式。晚报用调查问卷的作法,就很有说服力,给人可信度,相信这也是评选反响大的原因之一吧。”

“我们的评选是在尊重民意基础上的评选,将真实反映河南酒类市场的实情,以期对市场销售起到一个风向标的作用。”作为主办方同时又是酒厂和经销商“娘家”的郑州市酒协,其负责人薛忠喜的话无疑给参与单位和个人吃了一颗定心丸。

入围名单

中原酒行业十大品牌

宋河、国色清香宝丰酒、四五老酒、杜康国花酒、茅台、五粮液、剑南春、洋河蓝色经典、国窖1573、红花郎、仰韶、张弓、泸州老窖、张裕、剑南烧坊、老白汾、王朝葡萄酒、金剑南、中粮、九曲红、赖永初酒、景芝白干、西凤酒、北京牛栏山二锅头、百泉春长寿酒。

郑州市酒类流通十大诚信经销商候选名单

郑州市金水区称心商行总经理宋会生、河南惠中酒业有限公司总经理张振锁、金水区泰利名酒供应部总经理展书义、郑州市金水区奔腾酒业总经理邱全福、中原区裕丰副食商行总经理沈建林、郑州中原区手拉手副食商店总经理申显信、中原区绿洲副食商行总经理王军、郑州中原区文阁副食商店总经理李玲香、郑州管城区新建喜酒行总经理张建峰、惠济区西黄刘喜云批发部总经理付喜云、河南锦江之星商贸有限公司总经理李红芳、中原西路中博名酒城总经理高海波、中牟县中龔名烟名酒总经理刁中喜、巩义市永丰酒业总经理孙步银、新密市宏吉商贸有限公司总经理贾丙森、上街区辉煌酒业总经理贾志辉、新郑利达酒业总经理陈海清、荥阳广春酒业总经理徐广春、省直机关生活服务部3号副食总经理王义平、登封市信誉商贸有限公司总经理栗怀信、郑州金水区诚实百货店总经理李国辉、郑州金水区艳芳副食总经理冯相增、郑州九州商贸有限公司总经理张绪程。

郑州市酒类十大领军人物候选名单

河南世嘉酒业有限公司董事长万军、郑州喜洋洋商贸有限公司总经理赵建华、河南道合酒业有限公司董事长弓胜涛、郑州百世辉煌酒业有限公司总经理王黎红、郑州大中原酒业有限公司总经理韩旷喜、郑州金水金丰酒业有限公司总经理张金亮、河南王城酒业有限公司总经理杨爱卿、河南凯源商贸有限公司总经理李学军、郑州二七金丰酒业有限公司董事长王卫甫、郑州二七区德胜酒业有限公司总经理王进平、河南省副食品有限公司董事长王庆云、河南中州皇冠贸易有限公司董事长马文、郑州云飞酒业有限公司董事长郭洪生、郑州鑫东汇酒业有限公司总经理张明山、河南晨光实业有限公司总经理张江波、郑州市永太酒业有限公司董事长周爱民、河南金缔酒业有限公司总经理张松峰、河南华储实业有限公司总经理张海松、郑州易禾兴商贸有限公司副总经理张宗良。



“礼品酒市场今年不会太火。”在几天的采访中,记者多次听到酒厂负责人以及经销商异口同声地这样描述今年的礼品酒市场。与此同时,消费者也表示不会太在意是不是“礼品酒”这个概念。而记者从市场和业界了解到,与往年相比,今年的“礼品酒”类产品的推出也不如以往。但有业内人士分析认为,随着春节临近,礼品酒宣传和促销力度的加大,酒类市场的销售将随之有个小的销售高峰期。 晚报记者 唐善普/文 赵楠/图

市场现象:礼品酒市场很平静

“你要不问,我差点忘了这茬事。”文化路一家酒品专卖店老板刘鹏开玩笑地说。他告诉记者,今年感觉不到往年的年关礼品酒热销的气

氛。“这不,到现在还没动静,往年这时候,早有不少单位下了订单。能不能在年关前好起来,现在还真不好说。”

三睿酒业常务副总经理陈海军有着同样的看法:“今年的礼品酒肯定没去年销售好。”在他看来,每年这个时候,酒品专卖店除了平时就占主导地位的团购增加购买量外,个人零售也会比平时多好几倍的销量。现在离春节仅40多天的时间,市场却还没启动起来。“预计12月底可能会好一些。整个市场的看好期也就不足一个月,与往年的礼品酒销售占全年的份额相比,肯定会差一大截。”

记者在经三路、文化路、二七广场等一些商场发现,在酒类销售区,高档酒、品牌酒以及从外包装上就能看出是礼品酒产品,大多数被摆

产品不对路、经济不景气、消费理性化

礼品酒市场今年能“火”否

在显著位置。“没感觉到近段时间销量的变化。”一家酒专卖区的工作人员张璐告诉记者。“礼品酒并不是我们刻意的销售重点。”另一家的营业员则表示,“我们会尽量向购买者推荐一些在价格、包装、品牌上适合做礼品的酒。”

缘由追踪:理性消费和惜购是主因

针对今年礼品酒市场几乎是全线不景气的现象,接受采访的经销商、厂家负责人普遍认为与市场消费的理性回归,以及今年全球出现的金融危机导致人们捂紧钱袋子有关。

“节日送酒包装上当然是喜庆的好,但我看重的还是价格和名气,毕竟送出的是面子和心意。”市民赵一生说,尤其是生意上的往来,高档酒加上好看有寓意的包装最受欢迎。“这两年人们在挑选酒做礼品时,已不太注重是否在包装上很明显体现出‘礼品’装,而更看重酒的质量、名气及价格。”洋河酒业销售公司河南大区销售副总监张业列说,这表明人们的消费观念已越来越趋于理性化,注重品质,购买时只选适合的。

河南帝仁商贸有限公司总经理王维乐观表示,每年单位发了年终奖后,会刺激这一块的消费。毕竟该买的该送的还得买还得送。“500元以上的高档酒是个门槛。”郑州市酒类行业协会秘书长薛忠喜说,收入的降低,会让往年销量还不错的高档酒受到一定影响。

业内说法:150~300元礼品酒走俏

虽说今年礼品酒市场与去年比,该“发火”时却没能火起来,确实不尽如人意,但却并非整个市场“一败涂地”。多数业内人士在接受记者采访时说:价格在150~300元的礼品酒仍是今年消费主流。

近年来,除一批传统名酒及它们衍生出的中高档品牌在做礼品酒市场外,很多地区出现了大批以礼品酒市场为主攻方向的白酒品牌。“大家都想尝一口这块‘蛋糕’,但很多品牌却没有找准市场。”张业列说,现在市场上的礼品酒走向了“两极分化”:即高档和低档,中档的很少。“高档酒价格太高,卖一瓶不如买一箱送礼来的实惠好看。而低档的又不上档次,拿不出手,消费者也不能接受。中档的价格适中但品牌太少。”

陈海军认为,今年下半年人们收入有所降低,虽说春节送礼不可少,但人们在挑选礼品酒时会考虑品牌好、品质好及价格适中的。价位在150元左右的普通包装礼品酒会最受欢迎。

这种看法得到更多经销商的赞同。据一些经销商反映,礼品酒150~300元最为走俏。礼品酒的包装一般分为普通型与精装型,普通的价位在100~300元,精装高档的集中在400~800元。“往年临近春节时,150~300元的礼品酒出货最多。”