



# 哪种酒才能有口皆“杯”

——“中原百人品酒团”邀您见证 团员招募:15515569155



栏目主持:贺荣凤 电话:15515569155  
QQ:737335507

**开栏语:**为了让消费者能够明白消费,探究哪种白酒最为流行,引导消费者喝明白酒、喝放心酒,本报将组建“中原百人品酒团”,全城寻找爱酒、懂酒的品酒达人。只要您对品酒有一定心得,具备一定品酒经验,或是对白酒有着狂热的喜爱,就可以报名加入我们。报名方式:电话或短信至15515569155即可,我们以酒会友,期待你的参与!

如今市场上各种品牌的白酒种类繁多,消费者在购买的时候往往也无所适从,到底哪个品牌的白酒最受欢迎?哪个品牌的白酒才是佳酿?为此,由本报组建的“中原百人品酒团”于即日起出征,通过切身体验,评选出最受中原消费者喜爱的白酒品牌、最具特色的白酒品牌、最具成长性的白酒品牌等各类奖项,向消费者推荐优秀白酒品牌。

晚报记者 袁瑞清/文 赵楠/图



本期推荐:胜酒

## 上海胜酒 胜之有道

中国胜酒是一款营养酒,由上海市食品研究所研制。采用多种中草药,利用现代科技萃取其精华并和优质白酒配制而成。长期饮用,可强身健体。胜酒是根据药食兼用药物采用中医药理论与食品加工新技术结合的产物,药香四溢。诸多中药能够起到抗疲劳、延缓衰老之功效,又能作为中老年人的滋补食品。

胜酒能够提气氛的兴致,还能缓解紧张情绪,两年来胜酒在上海、广东、福建、贵州等地销售较好,消费者饮用后,反映很好,饮用胜酒后能够起到抗疲劳延缓意志之功效,每天坚持饮用150ml到200ml对身体健康大有好处,能增加食欲,并作为中老年人的滋补食品。

一个人的身体健康在心理和社会方面都处于完满的状态,而亚健康人即身体确有种种不适,但又未发现实质性病变,表现为疲劳困乏、体力不支、精力不足、注意力分散、失眠健忘、情绪低落、反应迟钝、无名疼痛、性机能减退等亚健康人如不调理,机体就会产生疾病,常饮胜酒对亚健康人群有助于机体调节向健康状态转化,从而达到强体之目的。胜酒,呈现一种状态,历练一种美德,表达一种心态让健康和成功永远伴随您。

河南白酒消费市场素有“淡季不淡”的特点。有一种说法:“河南每年要喝倒一个牌子。”这虽然只是一些外地经销商对河南白酒市场的印象,但热情好客、豪情仗义的河南人对白酒的消费量在国内位居前列是不容置疑的。

如今,豫酒企业开始征战高端白酒市场,宋河酒业携“盛世国尊”演绎王者归来,张弓、宝丰等品牌也不甘落后,如宝丰酒业投入巨资对储酒、调酒容器等设备进行技术改造,在提高产品质量稳定性的同时,以技术为支撑,突

关于喝白酒这件事,有人讲究情调,喜欢孤舟泛江,对月独饮,一晚上就跟一瓶白酒较劲儿;有人讲究搭配,白酒一定要就着香辣、或热火、或磨牙的吃食入口,那才能对比出白酒的爽;也有人不挑剔环境,不讲究酒菜,喝酒纯在美餐之后,作为单独享受出现在夜生活之中……

我们相信,每一个认真的品酒者都是行家,每一种白酒都有其流行的理由。对于认真的品酒者来说,他们需要的是真正的好酒,而对于市

## “品酒团”出征品佳酿

出宝丰酒“国色清香”的风格。

河南省白酒品牌都开发出各自的高端酒,目的是通过高端酒的带动,提升其品牌形象,进而拉动各自品牌的中低端酒市场的销售。事实上,河南白酒的品质已经吸引了很多经销商关注,原来只做“茅、五、剑”的经销商也开始关注豫酒了,如河南省副食品有限公司刚开业的名酒销售中心,专门有一个“河南名酒”区域,宝丰、仰韶、张弓、中国赊酒等一应俱全。

尽管豫酒品牌强势崛起,但目前的河南省是行家,你就来,“品酒团”招募中

场上众多白酒品牌而言,它们需要找的是真正的知音。

为了让消费者能够明白消费,为了探究哪种白酒最为流行,为了引导消费者喝明白酒、喝放心酒,本报将组建“中原百人品酒团”,全城寻找爱酒、懂酒的品酒达人。只要您对品酒有一定心得,具备一定品酒经验,或是对白酒有着狂热的喜爱,就可以报名加入我们。报名方式:电话或短信至15515569155即可,我们以酒会友,

场白酒品牌众多,外来品牌与本土品牌竞争激烈,各不相让。在金融危机的大背景下,在竞争日益激烈的市场环境前,白酒企业如何脱颖而出,成为市场宠儿。所谓“金杯银杯,不如消费者的口碑”,说到底也就如何赢得广大消费者的信赖与认可。

为此,郑州晚报《第一消费》另辟蹊径,率先在中原成立“百人品酒团”,将由业内专家、专业品酒师及消费者组成,对白酒品牌进行全方位的考量与评价,向消费者推介优秀白酒品牌。

期待你的参与!!

活动中,经过品酒团的评选,及本报专门版面的公示与报道,最终将评选出最受中原消费者喜爱的白酒品牌、最具特色的白酒品牌、最具成长性的白酒品牌等各类奖项,向消费者进行推介。

据悉,“中原百人品酒团”还将定期举办“品酒会”等时尚品酒PARTY,挑选饭店餐厅、俱乐部等不同经营形态的品饮餐厅与店家,品尝美酒,诗意人生,融入入境。

## 冰爽盛夏宴 免费享西餐

火热盛夏,本报联手全国大型西餐连锁——两岸咖啡郑州紫荆山店、文化路店免费为大家提供清凉优雅纳凉环境和精美异域西餐美食。

7月23日,本报将从报名者中随机挑选25名读者,到两岸咖啡紫荆山店免费品尝贵族青年

菲力套餐、享受两岸咖啡带来的清凉。另外,未能选取的读者,可以在7月30日前享受全场五折的空前优惠。8月还有商业铁板烧、贵族青年牛排系列以及夏季饮品五折优惠活动。这个夏天,有两岸咖啡史无前例的优惠陪伴,

不再炎热。

如果想参加免费品尝活动,请在7月17日~7月22日发送短信“姓名+职业+年龄+手机号码”到15515569155报名即可。

贺荣凤

## 肯德基逆势出手 50亿元签得鸡肉大单

7月15日,肯德基所属百胜餐饮集团中国事业部与大成食品亚洲有限公司、福建圣农发展股份有限公司和山东新昌集团有限公司三大鸡肉龙头企业在北京签署重要策略联盟合作协议。根据协议,未来三年内,百胜将以“成本定价”的全新模式向上述三家企业承诺总共28万吨鸡肉的采购订单,总金额将超过50亿元人民币。

百胜旗下肯德基最近刚刚在中国大陆开出第2600家门店,同时确认将以每天一家店的速度继续高速扩张。因此,肯德基必须不断扩大鸡肉采购。据介绍,“成本定价”法是指以决定鸡肉产品成本的主要原材料价格来确定鸡肉价格的方法,它较原有的以“市场行情定价”的方式,增强了供应商抵御因市场鸡肉价格波动而产生的风险的能力。而“3年长期承诺+成本定价”的全新模式在保证百胜鸡肉供应的同时,也使三大供应商专注于扩大规模化生产和技术创新的相关投入,促进产业良性发展。

据了解,这种全新的合作模式是中国百胜在其系统内首次实行。此前,百胜在中国与供应商的合作中尚无先例。百胜餐饮集团中国事业部总裁苏敬轼表示:“近年来,肯德基在中国的快速发展和大量新产品的研发上市,为鸡肉



原材料长期、稳定的供应提出了更高的要求。全球金融危机的爆发,使国内供应商对扩大投资不免更加谨慎。我们透过这种新的合作方式,将保证肯德基不断获得安全、高品质的鸡肉供

应。”他表示,今后百胜会陆续将更多国内优秀供应商纳入这样的合作模式中。

据悉,这次合作协议下,肯德基将采购28万吨鸡肉,这代表着12亿只毛鸡的需求量。这

12亿只毛鸡的养殖、宰杀过程中,会带来9万个养殖工作机会和9万个屠宰加工工作机会。这些毛鸡的喂养,会消耗550万吨鸡饲料,间接会消耗200万吨大豆、288万吨玉米,而这些玉米需要约820万亩耕地来种植。由此可见,这三年的采购订单对推动就业,促进种植业、饲料加工业、肉鸡养殖业、肉鸡屠宰加工业等相关产业的发展都将产生积极影响。

据介绍,百胜餐饮集团中国事业部隶属于全球餐厅网络最大的百胜全球餐饮集团。截至2009年6月底,中国百胜已成功在中国大陆开出了超过2600家肯德基餐厅,430多家必胜客,80余家必胜宅急送,4家必胜比萨站和17家东方既白餐厅,员工人数超过21万。2008年,中国百胜的营业额为262亿元人民币,是百胜全球餐饮集团中发展最快、增长最迅速的市场。

百胜集团在中国的发展也带动了国内供应商的成长,形成了一个规模庞大、良性循环的“经济圈”。百胜目前共有500多家国内原料供应商,采购的商品从鸡肉、蔬菜、面包,到包装箱、设备、建筑材料等上千种。这些国内原料供应商提供的原料,占中国百胜采购总额的90%以上。百胜鸡肉原料为100%本土采购。

晚报记者 袁瑞清