

茅台等名酒高管纵论糖酒会

郑州区位优势突出,我们很看重



热热闹闹的2009秋季糖酒会今日落幕,各大参展厂商已开始盘点郑州之行的收获,有多少意向客户?品牌展示效果是否显著?昨日,在全国范围内品牌影响力极强的茅台、酒鬼酒、水井坊等高管纵论郑州糖酒会效果。不少酒企高管看重河南大市场,认为郑州区位优势突出,适合办全国性展会。

晚报记者 程国平 徐刚领/文 晚报首席记者 贾俊生 晚报记者 赵克/图

茅台高管

“郑州区位优势很少有城市能比”

此次糖酒会,中国白酒行业第一品牌茅台携旗下新品白金酒参展,不仅制作了规模庞大的特装展台,更在金水路两侧设置了一路广告牌,打出了礼品酒概念,气势宏大。

由于特别看重河南市场,茅台北京区域负责人梁利强特地赶到郑州助阵。在梁利强看来,郑州区位优势很少有城市能比,这是郑州举办糖酒会的最大优势。“再加上茅台自身的品牌能量,此次糖酒会效果非常好,我们原本预定300人参加的招商会,一下子来了800人。”梁利强说,这样的效果是其他区域市场无法比的。

泸州国粹高管

“我们为参会花了60万”

此次,中国知名白酒企业水井坊也设置了特装展位,昨天下午已开始撤展。其河南区负责人向记者介绍,此次展会,对水井坊在河南的品牌形象是一次提升,意向客户也比较多,收到了预期的效果。

泸州国粹酒业有限公司河南办事处主任陈健说,为参加此次糖酒会,“一桶天下”投资达到60多万元。春季的糖酒会主要是招商,而秋季的糖酒会则以展示形象为主。因此,秋季的糖酒会实质效果并不明显,打造品牌毕竟是一个长期的过程,不是一两天的事儿。

对于此次交易会,陈健认为,郑州市推出单双号限行后,交通状况好多了。郑州市的交警给大家的印象很不错,一般外地的车辆小的违章就不再处罚了。

记者在采访中了解到,不少酒企的高管对郑州秋季糖酒会比较满意,人气旺,有助于品牌形象提升,意向客户不少。一名不愿透露姓名的酒企高管介绍,由于河南是白酒消费大省,许多知名酒企非常重视郑州市场,所以均到会布展。“而事实上,此前有多次糖酒会,很多知名酒企并不参会,比如茅台、五粮液就曾多次不参会,销售极好的口子窖也从不参会,原因是这些企业认为糖酒会渐成鸡肋之势,效果并不理想。而茅台、五粮液之所以参加郑州的糖酒会,看重的是郑州的巨大市场。”这位人士说。



糖酒会开幕式上,厂家聘请女生扮动漫人物助兴

仰韶酒业董事长侯建光

“效果非常显著”

倒推10年,以杜康、仰韶等为代表,曾经辉煌的豫酒军团因为企业改制、产品换代等原因开始进入低潮,2001年在郑州举办糖酒会时,豫酒表现一片暮色,川酒风头最健,随后全国范围内形成贵酒、川酒、皖酒等叫得响的白酒板块。

3年前,豫酒打出“豫满中国,抱团打天下”的口号,并多次出征糖酒会,此次在家门口举办,宋河、宝丰、仰韶等几家豫酒领军企业个个视之为良机。昨日,在很多酒企准备撤展之时,仰韶酒业仍旧在进行酒模表演,此次展会,

若比营销战谁玩得最“花”,非仰韶莫属,红歌会、酒模展演、书画、茶艺,还有300名员工组成流动红旗队不停在场内转悠。

昨日,仍在现场督战的仰韶酒业董事长侯建光一脸兴奋,他用6个最普通的字描述了这次的收获:效果非常显著。侯建光说,从广告营销上、从新品推介上、从文化内涵上,仰韶在全国同行面前都不逊色,中高端白酒国陶系列、彩陶坊系列均受到外省经销商的青睐,而出击省外市场正是已完成省内布局的仰韶最关键的战略。

宝丰酒业郑州直营公司李海彬总经理介绍,为参加此次交易会,公司从半年前就开始准备,还在报纸、电视、展台、户外投放了大量的广告,累计投资达到600多万元,如果加上接待费,就超过了700万元。李海彬认为,目前,参展商对于在全国糖酒会上招商的概念已在淡化,因为厂方加大了营销队伍的建设。对于此次参加全国糖酒会,李海彬说:“效果还是非常好的,接待了大量外省的客户。他们也看到了我们的宣传攻势和新产品,觉得宝丰实力很强。”

奥克集团品牌宣传部负责人

“好产品本身会说话”

在2009郑州全国秋季糖酒会上,豫啤主要品牌以强大阵容参展,希望借力糖酒会实现市场突围。而作为豫啤的新品牌奥巴PET纯生啤酒备受各地客商青睐,成为与会啤酒品牌的一大亮点。

自今年3月奥巴纯生上市以来,奥克集团非常重视国际及国内大型食品酒类展会的参展,收效颇丰,半年时间奥巴已在本省及全国6个省区实现PET纯生啤酒的引领消费。奥克

集团一负责人称:“通过今年全国春秋两届糖酒会的窗口,奥巴啤酒已展现了其独特魅力——中国独一无二的纯生啤酒,并赢得广大客商的广泛青睐,已在华北、中部地区形成销售网络,从目前情况看,称雄全国PET纯生啤酒市场的目标不难实现。”

“糖酒会上我们没有特别的促销花样,好产品本身会说话。”奥克集团品牌宣传部负责人徐书启坦言。本届糖酒会上,参展的啤酒品

牌以普通玻璃瓶为主,而且订单量很少,厂家参展目的是进行产品展示宣传,而紧盯全国客商,实现订货成交是奥克集团此次参会的唯一目标。

据悉,仅在10月11日,在酒类展区中奥巴啤酒展区接待来自全国各地的客商达1500人次,签约订单80多个,意向合同金额4000多万元,涉及华北、东北、华南、中南等13个省区,100多个省、市级市场,创参展啤酒品牌订单之最。

颈椎病、腰肌劳损、关节炎……

您用周林频谱保健治疗仪了吗?

以新型101型周林频谱保健治疗仪为主的周林频谱保健治疗仪,通过直接作用于人体,达到治疗保健效果。上市以后,以良好的信誉为广大家庭了解并使用。

周林频谱保健治疗仪具有促进血液循环,改善血液流变性、促进新陈代谢,改善神经系统功能,提高机体免疫能力的作用。适用于:软组织损伤、腰肌劳损。

周林频谱保健治疗仪操作十分简便,只需照射患处和穴位就行,每次每个部位照射20-30分钟,距离以皮肤感觉温热为宜,照射时最好裸露。

可用于下列疾病的治疗或辅助治疗:

- 内科: 支气管炎、支气管哮喘、慢性肝炎、肠炎、便秘、腹泻、慢性胃炎、十二指肠溃疡
- 外科: 预防伤口感染、伤口愈合不良、慢性前列腺炎
- 骨伤科: 软组织损伤、腰肌劳损、骨关节炎、颈椎病
- 皮肤科: 带状疱疹、湿疹、神经性皮炎、轻度烧伤、褥疮、冻疮
- 妇科: 慢性盆腔炎、痛经
- 儿科: 小儿肺炎、腮腺炎等

(郑州周林频谱公司 请在医生指导下使用)

周林频谱保健治疗仪的老用户

您在哪里?

周林频谱保健治疗仪经历了漫长的历程,前进中的每一步都离不开您——周林频谱保健治疗仪的老用户,没有您的关爱与支持,就没有周林频谱今天的成功。

多年来周林公司从未停下奋进的脚步,生物频谱技术不断创新,站在高科技的前沿,推出了以101C周林频谱保健治疗仪为代表的产品,渗透力强,采用板式频谱发生器,减少散射、反射;精准舒适,万向头、升降杆,弹性悬臂,活动底座,大范围三维调节,精准照射人体部位;操作简便,电脑四档定时,强弱挡设置,自动恒温、断电,超高温保护;精美高档,立架式结构,造型美观。

尊敬的老用户我们一直在找您,为了报答您多年的支持,我们推出了“以旧换新”活动:您在周林公司专卖店可凭旧机折价换购101C型周林频谱保健治疗仪。为了健康,您尽快选用效果好,操作简便,使用寿命长的周林新型频谱保健治疗仪吧!这么多年了,城市在变化,一幢幢高楼拔地而起,您的房子换了,家电也换了吧,治疗保健的周林频谱仪也该换台新的了!

◆ 仪器使用习惯吗? 需要维修、清洗或帮您解答治疗中的疑虑吗? 有空您来坐坐,我们一直牵挂着您!

以旧换新: 老用户凭旧机可折价换购效果更好的周林新型101C产品。

电话: 0371-65713079 地址: 经五路与红专路交叉口向北30米路东 市内张仲景大药房有售



京药监械(准)字2005第2260763号
WS-101型周林频谱保健治疗仪