

时隔一个月,贵州茅台和袁仁国不得不对此前的“保价”策略作出整改。

1月15日,国酒茅台(贵州仁怀)营销有限公司(以下简称茅台营销公司)在其官方网站声明称,“以前违反《反垄断法》有关的营销政策”将“严格依据《反垄断法》立即进行彻底整改,具体措施随后公布”。1月16日,茅台营销公司又发布公告称,“从即日起,废止有关违反《反垄断法》的文件,对以此给予的相关经销商的处理决定予以撤销,退还已扣减保证金。”

上述“违反《反垄断法》有关的营销政策”,指的就是一个月前贵州茅台推出的“保价”政策。

目前贵州茅台正面临经销商低价、跨区域销售的内忧和终端市场疲软的外患,茅台业绩拐点是否来临?

遭发改委反垄断调查 茅台未满月“限价令”被喝止

内忧外患茅台或迎来业绩拐点

动态 未满月“限价令”被叫停

1月15日,茅台营销公司在其官方网站发布声明称,根据国家发改委价格监督检查与反垄断局和贵州省物价局的情况,公司决定取消以前违反《反垄断法》有关的营销政策,并在监管机构的指导下,严格依据《反垄断法》立即进行彻底整改,具体措施随后公布。

上述声明中的“违反《反垄断法》有关的营销政策”,明显指向2012年底贵州茅台集团

团董事长袁仁国在经销商大会上的一番话。

去年12月20日,袁仁国向1000余名经销商强势宣称,53度飞天茅台的价格为1519元,团购价必须在1400元以上。他强调,当前整个公司持续的重点工作是要顶住市场价格。

“一旦发现(违反价格规则)情况,不管任何原因立刻取缔,所在大区域负责人也要降职处理。”袁仁国当场强调说。

应对 或继续变相控价

控价策略行不通,贵州茅台将如何管理经销商,又将采取哪些具体措施进行整改?

15日,记者就此致电贵州茅台董秘樊宁屏,其电话一直处于无法接通状态。

“对茅台方面有影响,但是影响并不会很大。”白酒行业专家铁犁表示,因为贵州茅台完全可以采取变相的策略继续控价,比如削减给经销商每年的供货量等。

一位茅台销售公司人士也承认,贵州茅台能采取的控价措施不只有限制价格。

记者了解到,这不是贵州茅台第一次限

价,但限价的策略对于终端的控制并不明显。

2011年初(春节前夕),正是白酒的销售旺季,有些地方53度飞天茅台价格飙升至每瓶2300元,面对疯狂的市场,贵州茅台宣布推出“限价令”,对经销商实行不超过每瓶959元的限价。但是面对供不应求的市场需求,“限价令”成了一纸空文。

实际上,不仅贵州茅台一家采取了保价策略,其他酒企也有类似动作,只是没有贵州茅台那么高调和强势。

随后,贵州茅台还向一些未能遵守价格规则的经销商开出了“罚单”;重庆永州皇卓商贸有限公司、西藏亚雄名酒食品经营部、玉林百兴盛酒业有限公司因存在低价和跨区域销售行为受到处罚,被暂停执行茅台酒合同计划,扣减20%的保证金,并受“黄牌警告”。

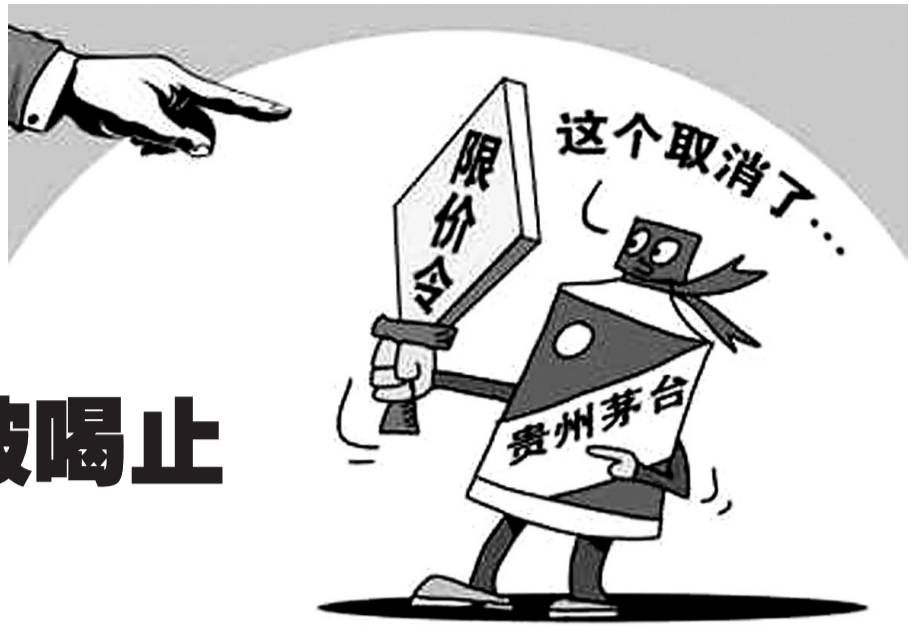
贵州茅台同时要求,以上三家低价和串货的经销商,在处罚通报下发之日起三天内将已售出产品按公司零售指导价收回。

泸州老窖此前在接受记者采访时表示,2013年公司将专注于“控量保价”策略。

近日,五粮液也公布了对一些经销商低价、跨区域销售产品的处罚名单。“公司已明确提出要以铁的纪律加强市场管理”,五粮液以这样的措辞“警告”经销商。

上述酒企相关人士指出,贵州茅台的“保价”策略被要求整改,不大波及到其他酒企,因为其他酒企并没有公开强制性的价格标杆。

据《每日经济新闻》等



点 评 茅台业绩拐点来临?

作为一线白酒的贵州茅台,其当年独特的营销方式确实成就了茅台的辉煌,茅台股价206元每股(1月16日),公司总市值为2138亿元。

然而,2012年的“两会”上,三公消费禁止喝高端酒政策出台,紧接着酒驾政策出台,后来的塑化剂风波、军委发布的“限酒”规定后,各个地方政府也效仿部队限酒发布一些相关规定。在一系列政策面前,茅台的压力是显而易见的。

茅台发布限价的目的就是保住一线品牌的声誉,而价格则是具体的体现。如今,茅台限价令被取消,茅台价格是否会一泻千里呢?

对此,白酒专家肖竹青表示,茅台价格下降是挡不住的,可能会降到千元以下。

白酒专家赵禹则表示:“茅台未来要真正市场化,要走社会化营销之路,要深化渠道建设,深入调研市场和消费需求,要建立更广泛的销售渠道,通过广泛的渠道来扩大市场范围,以此提升品牌价值,进而通过价值来保价格,用市场需求保价而不是干预手段保价,只有这样,茅台才能更好地发展。”

分析人士称,若按照上述人士判断,如果53度飞天茅台的销售价格低于千元以下,那么受主打产品价格下降,茅台未来的业绩必将受到影响。 据《证券日报》

与运营商创新合作模式取成效 国美冲刺首批虚拟运营商牌照

随着《移动通信转售业务试点方案》发布,电信业虚拟运营试点带来的市场蛋糕为整个产业提供了新的发展机遇,目前已有多家企业明确表示将申请成为首批试点企业。笔者从国美电器了解到,作为国内最大的家电零售连锁,国美正在积极申请国家首批虚拟运营牌照。

在工信部公布《移动通信转售业务试点方案》后,主管国美3C业务体系的副总裁毛晓军第一时间向笔者表示,国美将成立专门的项目团队积极主动参与移动通信转售业务试点,力争成为第一批试点企业。

国美副总裁毛晓军认为,国美申请成为首批试点企业具有独有的优势。“国美与三大运营商有着丰富的合作经验,去年与中国电信合作推出的国美89套餐经过双方共同努力已经取得了成功。作为对运营业务的一次全新尝试,此次合作奠定了国美在运营商合作领域的坚实基础,并获得了良好的业界口碑,对公司的销售提升起到了显著的促进作用。同时,国美通过电信89套餐发现还有更大的创新空间,期待与运营商之间有更深入的发展与合作,推出更多创新产品来带给用户更新的消费体验以及更优质的服务。”

在1月14日结束的“2013中国电信CDMA终端产业链年会”上,国美电器凭借零售渠道销售电信89套餐上的卓越表现,一举获得年度最高奖项“开放渠道最佳市场表现奖”,成为唯一获得该奖项的企业。

据悉,国美于2012年8月初推出的国美版89元套餐3G卡专用号段并深受消费者欢迎,推出第一天就有近万个号码被消费者抢购。在此活动中,国美与电信集团在产品、服务及人员等多方面的合作达到新高度,积累了丰富的经验。“89套餐对于运营商、国美、终端厂商乃至手机零售业具有深远意义,是作为国美

和运营商在渠道产品领域的一次全新的尝试。”国美副总裁毛晓军表示,“凭借与运营商89套餐的合作经验,国美将非常有信心获得首批虚拟运营商牌照。”

与国外企业相比,国内虚拟运营商还处于初步试水阶段,因此是否拥有相对成熟的运营经验对未来业务的发展将具有重要决定性作用。与此同时,具有自己特定的黏性较强的用户群体、针对用户习惯开发特定的移动通信产品、较高的品牌影响力以及丰富的渠道管理及营销推广经验等也成为决定虚拟运营商发展的关键。作为国内最领先的家电产品零售企业,国美在这方面显然具有其他企业无法比拟的优势。

据了解,在26年的发展中,国美在国内已拥有门店近1700家,覆盖了全国400多个大中城市。同时,营销策略及售后服务的不断创新,使国美成为中国网络规模最大、经营质量最优、区域覆盖最均衡的家电零售连锁企业,这为以后国美在全国范围内拓展移动通信转售业务提供了网络渠道优势以及营销推广经验。

此外,国美还依靠与三大运营商的良好合作关系以及电信89套餐的成功试水经验将逐步完善运营模式以及创造更多优良移动产品;凭借全球最先进的零售业ERP信息系统支持,把近9000万的会员客户群体中大部分转移为国美移动通信的潜在用户创造可行条件。

业内人士分析认为,政策出台固然是企业发展提供了一个全新的领域,但这也对企业把握市场需求的能力提出了新的要求。从可持续发展角度看,以国美电器为代表的行业领先者不仅与三大运营商保持着良好的合作关系,更重要的是通过此前的合作积累了一定的运营经验,这为企业未来的良性发展提供参考。

樊无敢

河南省钱币有限公司 HENAN COINS CO., LTD.

选金币就选河南钱币

金银 礼品集结号

河南钱币惠新年

团购有礼·金银有“惠”

2013年熊猫金套币 全面热销中!

购物送报 喜报送到家

凡购买商品即可送郑州晚报订阅读卡一份(投资金银条除外),数量有限,先买先得,送完即止。

河南省钱币有限公司 地址:郑州市经三路32号财富广场6号楼17层 电话:0371-65356000/65356999 客服电话:400-659-7799 新浪微博: http://weibo.com/henanqianbi

中国金币	河南钱币郑州经三路店: 郑州市经三路25号(河南省财政厅北门北20米)	0371-65705388
中国金币	河南钱币郑州经五路店: 郑州市经五路18号附1号(经五路丰产路交叉口向南200米路西)	0371-65756622
中国金币	河南钱币郑州互助路店: 郑州市互助路2号(互助路嵩山路交叉口向西50米路北)	0371-67970555
中国金币	河南钱币郑州嵩山路店: 郑州市嵩山路73号(嵩山路伊洛路交叉口向南100米路东)	0371-67970599
中国金币	河南钱币郑州黄河路店: 郑州市郑东新区黄河路金水路交叉口南50米路东	0371-68000186
中国金币	河南钱币郑州正弘店: 郑州市二七路224号正弘大厦4楼	0371-68225866
中国金币	河南钱币洛阳王城公园店: 洛阳市中州中路312号附13号(王城公园正门向西100米)	0379-63256333
中国金币	河南钱币洛阳纱厂南路店: 洛阳市纱厂南路56号(王府井百货向南50米路西)	0379-63229996
中国金币	河南钱币平顶山建设路店: 平顶山市建设路体育路交叉口向西50米路南	0375-2300000
中国金币	河南钱币许昌七一路店: 许昌市七一一路新华书店一楼	0374-3337888
中国金币	河南直銷中心: 400-659-7799(送货上门 货到付款)	公司网址: http://www.cgcc.cn