

TOP生活 | 杯中物

精准定位、文化交流、新品上市…… 白酒玩转营销学

“零售不是终端,只有消费者才是真正的终端。今天的白酒行业,需要真正走向终端……”最近,在白酒行业中流行着这样一句话。那么,怎样做才能赢得广大消费者的心呢?以眼下的中秋市场为例,我们看到了白酒业正在努力转变营销思路。
郑州晚报记者 王一品



精准营销:酒企酒商扎堆“卖萌”

前不久,2013“习酒·我的大学”大型公益活动助学金发放仪式在郑州举办。此前,贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司河南营销中心向平顶山市希望工程办公室一次性捐款15万元,用于资助今年考入全日制二本及以上院校、家庭经济困难的平顶山籍大学新生。真正热心公益活动的确能迎来好口碑,习酒此举赢得了不少师生的好评,在暑期的“谢师宴”上自然也占据了一席之地。

从学生到刚刚工作的80后、90后,似乎谁获得了年轻人的心谁就是赢家。于是,白酒企业纷纷走起卖萌路线。今年上半年,宋河股份先后推出“嗨80”和“宋河扣扣”两款瞄准80后、90后消费人群的时尚白酒。据说,“宋河扣扣”上市6天就销售了10万余瓶。还有之前的宝丰小宝酒,是一款专为“85后”打造的白酒。连剑南春也推出了“纯享21”,泸州老窖推出“泸小二”,都带着青

春色彩。
有业内人士分析:“以前粗放式的市场开拓模式,无法加强消费者对某一个白酒产品的忠诚度,除了极少数有独特历史渊源的高端白酒拥有固定的消费群体外,其他产品普遍没有真正走进消费者心里。这就需要我们从业者的角度进行深入研究,并推出相应的定位措施和营销推广,改变过去陈旧的经营方式。”

文化营销:搭建一个面对面畅所欲言的沟通平台

9月9日,贵州习酒在嵩山饭店召开了中秋联谊答谢会,会上,演出、抽奖等精彩活动好戏连台,丰厚的回馈礼品,带给前来参会的经销商很多惊喜。

家展示,还有“庆中秋名酒感恩价1折起售”活动。与此同时,这还是一场不容错过的专场订货会。活动相关负责人介绍:“希望借助此次活动,为消费者和酒企、酒商之间,搭建一个面对面畅所欲言的沟通平台。生产和销售的企业,需要更了解消费者的需求,而消费者也想更进一步看到企业的文

化与创新。”
在以往,如此大规模、全方位的答谢订货会并不多见。“这种文化交流活动,对企业是一种精神促进。”同时酒商表示,“白酒业不可能总抱着传统营销的老模式发展,要想在市场有新的突破,就必须转变思路,而文化营销就是转变过程中一个重要的环节。”

新品营销:邀请消费者一起见证上市

在传统营销中,有一样是白酒行业做得最好、最突出的,那就是不断有新产品和大家见面。这种在口感、工艺上的推陈出新,能够不断刺激消费欲望。

大夫晏子发明,汉高祖刘邦发扬光大。经世界刘氏联谊总会考查,当年酿造刘氏春秋酒的酒沟村,现位于郑州市航海西路近西四环处,经多次磋商,世界刘氏联谊总会与宴酒坊酒厂共同开发了刘氏春秋酒。

储车间和灌装车间,体会了纯粮酿造的生产过程。令大家印象深刻的是,灌装线全长76米,一个小时可以灌装6000瓶酒。“当我真的走进酒企生产车间时,看到的是精湛的酿造工艺和壮观的生产规模,以及工人们敬业的精神。”有消费者代表说,“好的酒企才能生产好酒,这样的酒我们才喝得痛快。”

近日,宴酒坊刘氏春秋酒在郑州宴酒坊酒厂举行上市启动仪式。据了解,宴酒坊刘氏春秋酒是宴酒坊酒厂生产的姓氏系列酒之一,由齐国上

在新酒上市的同时,企业还邀请消费者代表和刘氏海外宗亲代表一起参观了宴酒坊的酿造车间、存

海上明月夜
天涯共中秋

國礼杜九
黄帝大典
【高粱】

浙商酒行咨询电话: 55558809

香港 金门饼家
名門望族 金門餅家 始於1930·臺灣

Moon Cake

香港 金门月餅
MOON CAKE 2013

品牌热线
0371-6583 1009
香港金门饼家特许经营连锁有限公司
厂家:郑州市羽佳食品有限责任公司
厂址:郑州国家经济技术开发区航海东路1268号
www.jinmenbingjia.com
weibo.com/goldengatebakery
真情不改品质不变