

TOP生活 | 杯中物



“2013中原酒水行业年度评选”热评中 谁是行业功勋人物？谁是年度最畅销品牌？ 名酒大奖即将揭晓

告别爆发式增长,步入理性发展和理性消费时代,使白酒行业进入调整转型阶段。刚刚过去的2013年,我们看到了酒企从“名酒”向“民酒”的转变,也看到了从业者营销渠道上的不懈努力。为此,郑州晚报《TOP生活》倾情推出2013中原酒水行业年度评选,审视“经典”,遴选“榜样”,感悟成长与责任。

自此次评选活动启动以来,本报收到广大读者和消费者的不少投票,以及对于这个行业的宝贵意见和建议。大家普遍表示:“2013年许多行业面临结构调整,尤其是食品

饮料行业。白酒行业整体利润下滑,从产量、销售额到利润增幅均较去年出现不同程度的回落,对行业来说,正是转型的最好时机。而对我们老百姓来说,名酒的价格越来越亲民,品种也越来越丰富了,这种调整是好事啊。”

据了解,2013中原酒水行业年度评选共设置“人物类”、“品牌类”两大类奖项,评选方式将以公众票选、专家评审、媒体推荐三方按平均权重进行评定。

“人物类”的奖项包括:2013中原酒水行业功勋人物奖、2013中

酒水行业杰出人物奖、2013中原酒水行业特别贡献人物奖、2013中原酒水行业最具影响力人物奖、2013中原酒水行业最具营销创新奖。

“品牌类”的奖项包括:2013中原酒水行业最具发展潜力金奖、2013中原酒水行业最具领导力金奖、2013中原酒水行业最具社会责任感金奖、2013中原酒水行业金口碑奖十大品牌、2013中原酒水行业最畅销品牌。

大奖即将揭晓,如果您关注酒水行业,请致电本报,为入围品牌投出珍贵的一票。

郑州晚报记者 王一品

■入围名单

仰韶酒业、宋河酒业、宝丰酒业、酒祖杜康、泸州老窖特曲、金星啤酒、青岛啤酒、贵州习酒、白云边酒业、九鼎葡萄酒、郑九酒业、河南省副食品有限公司、茅台葡萄酒名庄国际供应链、浙商酒行、剑南春、董酒、汾酒集团、衡水老白干酒业、今世缘酒业、酒鬼酒、江苏苏酒实业(洋河)、酒便利

参与方式:名酒工作室信箱 zzwmbingjiu@126.com

微信平台:zzwb-top-mj(郑州晚报TOP名酒)

短信参与:13598828585 15538169999

邮寄地址:陇海西路80号郑州晚报社一楼广告西大厅名酒工作室

“光荣的荆棘路 同心同行铸酒魂”——2013年汾酒经销商年会举行 李秋喜:汾酒要做春天里的领跑者

2014年白酒行业将进入寒冬在业内广为流传。然而,2013年12月26日,在“光荣的荆棘路 同心同行铸酒魂”——2013年汾酒经销商年会上,汾酒集团董事长李秋喜却给出另一种声音:白酒行业并没有进入漫长的冬天,而是将迎来市场经济的春天。

郑州晚报记者 朱江华
徐传芳 文/图



汾酒将零时差、零距离接近消费者

目前几乎所有的业内人士都认为白酒行业进入了一个漫长的冬天,都认为2013年是初冬,2014年才是数九寒天,但在2013年12月26日2013年汾酒经销商年会上,汾酒集团董事长李秋喜从市场经济、消费者、名白酒企业三个核心要素方面论证认为,现今我们面临的环境不是冬天,而是春天。

对此,李秋喜从汾酒的六大优质体质到建立“五个共同体”的厂商关系,再到市场经济的游戏规则就是

汾酒的目标是成为领跑者

白酒行业在2012年受宏观政策调控影响,白酒消费锐减使市场呈现低迷。然而,在行业迷茫之时,汾酒用实际行动再造卓越,截至2013年12月25日,汾酒集团2013年销售收入突破121亿。相比2012年的107亿成绩单增长率达两位数已成定局。

汾酒人是如何在这样的行业下,持续稳健增长?汾酒集团副总经理、汾酒销售公司总经理常建伟概括为五个考验,一个保障:即汾酒“信仰营销”新思维,经受住了严峻的考验;汾酒经销商队伍,经受住了

“优胜劣汰”的阐述中得出2014年汾酒的春天策略不是防御,而是进攻。

李秋喜特别强调,目前官本位酒文化受到极大压制之后,白酒市场的矛盾就突出地表现为旺盛的生产力与暂时不旺盛的白酒消费需求之间的矛盾。所有的白酒企业都把目光锁定在这一块蛋糕上,竞争一定是白热化的。

李秋喜告诉记者,春天里,汾酒的策略是零时差、零距离、无限接近消费者。

严峻的考验:汾酒的产品结构,经受住了严峻的考验;山西根据地市场,经受住了严峻的考验;稳健的汾酒营销政策,经受住了严峻的考验;天网传播工程,为汾酒发展提供了有力保障。

针对2014年汾酒市场将如何发展,常建伟告诉记者,营销策略主要采取省内“防御性拓展”和省外“拓展性防御”相结合,重点将山西、北京、天津、河南四个区域打造为汾酒的“自由贸易区”,成立区域营销中心,全力应对行业发展的共性问题。

甲等老白汾酒发力市场

2013年12月26日,汾酒·甲等老白汾新品上市会在广州进行。

据记者现场了解,产品规格分为50ml、225ml、500ml、850ml,另还有2500ml大坛定制型。

据汾酒销售公司总经理常建伟介绍,其中225ml规格的老白汾新品价格在100元左右,500ml规格的在200元左右,850ml规格的在300元左右。1915年,老白汾酒曾在美国旧金山巴拿马万国博览会上荣获最高奖项——甲等大奖章。为纪念老白汾酒荣获巴拿马甲等大奖章100周年,特推出经典之作——甲等老白汾酒。

常建伟在甲等老白汾上市说明会上表示,相比其他名酒,汾酒的产品更健全,因此市场稳定。据他介绍,汾酒的中低端产品占据了汾酒总销售的三分之一。

甲等老白汾酒,为了进行省外市场价位的竞争,500ml以内的产品价格均在200元以内。从现在被人常提的“民酒”来看,汾酒长期以来就是以大众消费为主。

记者现场获悉,老白汾酒市场布局时,将会采取严进严出的准则,保证市场的稳定,同时将采取区域独家运营,一个区域只招商一名,并会得到汾酒公司的大力支持。

不二蚝门酒店上演“蚝门盛宴” 让你的舌尖跳舞

近日,不二蚝门特色餐厅举行“蚝门盛宴”,让郑州食客们充分体验了时尚且极具生活品位的美食新主张。

郑州晚报记者 王一品

让生蚝联姻葡萄佳酿

不二蚝门酒店是郑州第一家专以蚝为食材的餐厅,致力于打造“品蚝、赏酒、识友”的美食新主张。这家优雅复古范儿的餐厅,处处透着低调的奢华。赏心悦目的环境配上美味的蚝,才是真正的品质生活。

不二蚝门酒店最讲究食材的选择,坚持从不同的原料产地采集不同季节的蚝,同时将生蚝与进口葡萄酒搭配,从而提升其口感,成就美食与时尚的新体验。

在“蚝门盛宴”上,酒店专门请来了有“蚝爷”之称的陈汉宗先生和香港酒神美食家黄雅历先生,两位大师在现场联手打造一场活色生香的美食盛宴。

据了解,席间所有生蚝菜品都是从世界各地精心挑选、采购而来,并由主厨现场操刀、悉心制作,每道生蚝都搭配顶级葡萄酒。餐厅相关负责人表示,享用时尚又具有保健功效的蚝,最纯粹的方式就是生食,像吃刺身一样蘸少许芥末和酱油,肉质细胞鲜嫩,汤汁美味无穷。

“吸取海之精华的生蚝,与发酵大地之灵气的美酒搭配,就是一门艺术。”“酒神”黄雅历表示,“不同的蚝、不同的烹饪手法,应配以不同味型的葡萄佳酿,才能令其如同一段完美姻缘般结合在一起,相互升华,相得益彰。”

演绎一曲舌尖上的华尔兹

生蚝是传统滋补之品,据《本草纲目》记载:“生蚝,治虚损,壮阳,解毒,补男女气血,令肌肤细嫩,防衰老。”我国古老民俗中有秋冬吃蚝之说:“冬至到清明,蚝肉肥美。”

生蚝不仅营养丰富,而且味道鲜美,尤其是冰镇过的生蚝,更显绝佳口感。当你把饱满的蚝肉放入口中,用牙齿细密地轻咬,甘甜的汤汁四溅而出充斥着全部味蕾,简直比咀嚼顶级的牛肉还要嫩口。在不二蚝门酒店,美食、酒香、情调自然地融合在一起,似乎在演绎一曲舌尖上的华尔兹。