



马上拜年——马年贺岁特辑之名酒篇

# “2013中原酒水行业年度评选”揭榜 您喜欢的品牌获奖了吗?



谁是中原酒水行业功勋人物?谁是年度最畅销品牌?谁获得了最具影响力大奖?今天,“2013中原酒水行业年度评选”正式揭榜。

刚刚过去的2013年,告别爆发式增长,步入理性发展和理性消费时代,白酒行业进入调整转型阶段。这一年,我们看到了酒企从“名酒”向“民酒”的转变,也看到了从业者在营销渠道上的不懈努力。为此,郑州晚报《TOP生活》强力推出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。

此次年度评选共设置“人物类”和“品牌类”两大类奖项,评选方式是以公众票选、专家评审、媒体推荐三方按平均权重进行评定的。自此次评选活动启动以来,本报收到广大读者和消费者的众多投票,感谢大家对于这次活动以及这个行业的关注。

“2013年,整个食品饮料行业都面临着调整与转型。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。但是,我们感受到了酒水行业的坚持不懈,尤其是豫酒的努力与奋斗。”消费者普遍反映,“希望今后能生产更多适合咱老百姓喝的好酒。”

结合广大消费者的意见和建议,经过行业专家的评审,“2013中原酒水行业年度评选”活动终于决出各项大奖。您心目中最好喝的酒、最喜欢的品牌获奖了吗?

郑州晚报记者 王一品

## 人物奖

### 2013中原酒水行业功勋人物

河南省宋河酒业股份有限公司董事长 朱文臣  
河南仰韶酒业董事长 侯建光  
金星啤酒集团董事长 张铁山  
河南省副食品有限公司董事长 王庆云  
汾酒集团副总经理、汾酒销售公司总经理 常建伟

### 2013中原酒水行业杰出人物

北京北方中州董酒销售有限公司总经理 冯红漫  
河南黔豫源商贸有限公司贵州习酒品牌运营商总经理 荆福杰

### 2013中原酒水行业最具影响力人物

河南省宋河酒业股份有限公司总裁 王祎杨

### 2013中原酒水行业特别贡献人物

河南仰韶酒业总经理 卫凯  
洛阳杜康控股有限公司总经理 吴书青  
宝丰酒业营销公司董事长 王若飞

### 2013中原酒水行业最具营销创新人物

酒祖杜康销售酒祖有限公司总经理 苗国军  
汾酒河南独立省区经理 乔宇星  
郑州正九酒业有限公司董事长 闫盛双  
河南华钻商贸有限公司董事长 卢春凯

## 品牌奖

### 2013中原酒水行业最具领导力金奖

国宇宋河 酒祖杜康 董酒

### 2013中原酒水行业金口碑奖

仰韶窖香 汾酒 河南名庄国际葡萄酒窖

### 2013中原酒水行业最畅销品牌

宝丰酒业 泸州老窖特曲 金星啤酒 洋河 青岛啤酒

### 2013中原酒水行业最具发展潜力金奖

酒鬼酒 衡水老白干 河南老窖 东坡酒业



扫一扫 更精彩



打折、返现、买送

## 春节将至,白酒大战一触即发

近日,记者走访市内多家大型商超卖场发现,时至春节,市面上的高中档白酒纷纷打出了“买一送一”、“五折优惠”、“买好酒送好礼”吸引顾客,价格多在300元至700元之间。酒业实战营销专家贾福春预测,本轮白酒疲软可能随着春节的到来结束,届时白酒消费有望迎来一个小高潮,但行业的复苏和调整还需要一段时间。 郑州晚报记者 朱江华

### 降价促销 白酒市场有点凉

春节,本来应属白酒的销售旺季,但今年的春节却大不如从前,呈现出旺季不旺的现象,各地纷纷出现了“促销大战”情况。日前,记者走访郑州多家超市了解到,中低档白酒市场的促销大战已经拉开帷幕,部分白酒品牌,除了降价促销,还打出了“买一赠一”等活动,买一瓶立减20~40元,吸引了不少消费者的眼球。尽管各商家都打出了花样繁多的促销广告,但依然没能获得更高的销售量,相比价值千元以上的高端白酒按兵不动,包装简易实用的中低档白酒更受顾客青睐。

在棉纺路某超市内,一位促销员说:“今年酒卖不动,一般的促销方案都激不起消费者的购买欲望,只有返现才能适当地走一部分量。”

一位经营郎酒和泸州老窖

的经销商李先生谈到,一月中旬,自己代理的白酒品牌“买一赠一”及减现金活动将要开始。他称:“元旦企业茅台和五粮液等一线品牌,要么产品大幅降价,要么推出新品,价格在80~300元的酒,势必会有一场激烈的争夺战。”

一位经销商对高端名酒的促销大战表示并不乐观,“对于很多高端酒的经销商来说,即将到来的旺季是消除库存、回笼资金的最佳机会。不过,就郑州市场特点来看,地产酒的优势地位一时不会改变,一线名酒即便大幅促销,收效仍很有限。”

贾福春认为,目前高端白酒的“时局”已变,销售已降至最低点,从目前情况看,尽管厂商做了大力促销,但效果并不明显,有点“虎头蛇尾”的感觉。

### 异军突起 小瓶白酒受宠

当白酒市场销售不振之际,小瓶白酒品牌却火爆上位吸引了不少消费者。

记者了解到,100~250毫升的小包装白酒成了春节炙手可热的产品,深受大众的认可。

在郑州多个大型超市记者看到,酒柜中“小酒”的品种已达20个,其中既有老面孔,如老白干、二锅头、劲酒等,也有比较新的歪脖瓶贵宾郎酒、泸州老窖的6年陈头曲,还有以前并不常见但发展迅速的老村长、黑土地、汾酒等。

如诗仙太白推出了“山

城小调”,其100毫升装仅售18元,而已经上市多年的郎酒“小贵宾酒”、五粮液“二麻麻”、红星二锅头等,售价也都在5~28元,与几百元的大瓶白酒相比,小瓶装白酒更适合普通百姓日常饮用。

11日,记者在棉纺路一家大型商超看到,酒水专区醒目位置摆放了一系列各式各样的容量多在110ml到125ml之间,度数在42度到70度之间,价格从每瓶6元到90元不等的小瓶装白酒,品种达数十个。

该专区工作人员称:“以前二锅头、劲酒最受欢迎,现

在可选择的品种多了,像以前有些品牌大家嫌贵不常喝,现在推出小包装的,价格便宜。”

针对销量,工作人员告诉记者:“相比一天也卖不出一瓶的茅台、五粮液来说,价格实惠的小瓶酒无疑是厂家和经销商的新宠。”

知名白酒实战营销专家贾福春称,小瓶白酒将有望成为未来白酒销售的生力军,在娱乐消费时,一瓶一斤装的白酒往往令人“望而生畏”,而选择“小酒”会使消费者压力减轻,所以今后“小酒”会受到更多消费者的欢迎,市场总量非常可观。

### 专家称:春节期间白酒依然受宠

恰逢春节,酒是各种聚会所必不可少的。那么在广阔的中原大地上,消费者是怎么看待喝酒呢?到底哪种品牌的酒深受消费者的喜爱呢?

据酒商网调查显示,过年回家团聚,消费者在选择酒种类的时候,有80%的消费者选择了白酒,单瓶价格在50~200元,另有50%的人选择200~500元的酒,选

择1000元以上和50元以内的消费者则不足一成。只有很少的一部分消费者选择了葡萄酒、黄酒以及洋酒。

春节期间,中原大地的消费者喜欢什么类型的白酒香型,酒商网调查结果显示,有70%的消费者喜欢浓香型的酒,其次是清香和酱香型的白酒,而米香型和其他的香型种类,则有很少消费者

购买。

针对春节期间河南的白酒市场现象,知名白酒实战营销专家贾福春给出了这样的分析,虽然白酒行业在2013年受到“三公”消费的受限影响,但是从春节的市场反馈可以看出,在回家过年团聚之际,白酒还是酒水市场中的最受欢迎的酒品。

