



新品亮相

仰韶小窖盛装出阁



4月26日,仰韶小窖盛装出阁。新闻发布会现场,上千人目睹仰韶小窖的风姿仪态,见证其“出嫁”的幸福时刻。

仰韶小窖的产品特色首先是窖池的窖龄均在30年以上,体积均不超过8立方,酒醅与窖泥最大面积的亲密接触,发酵更充分,使酒体更加丰满,口感更加绵柔,饮后醒酒快。

其次,仰韶小窖由国家级酿酒大师精心酿造,降低了生产成本,增加了产品附加值,提高了产品性价比,原酒由“中原第一窖”万吨地下恒温酒库的陶坛存储,使其进一步陈化、老熟,确保了酒体质量。

再次,仰韶小窖,首创快醒型白酒,超高性价比,贴近大众消费,占位“民酒”大市场。从市场情况来讲,仰韶小窖门槛低,投入小,公司将提供全方位支持,加大市场投入

力度,构建一批核心的板块市场,培育一批重点的核心客户,未来两到三年内将其打造成为河南地产中低端白酒第一品牌。

最后,从精神层面上讲,仰韶小窖提倡的是一种小生活,大快乐的生活理念。在如今烦躁的社会里,淡泊欲望,抛开压力,还原生活的原本的简单,是每个人期望的小幸福。一杯小窖,把快乐还给生活。

仰韶酒业董事长侯建光在致辞中提到:新产品仰韶小窖,是仰韶酒业为了进一步丰富和完善中低端产品结构,满足中低端这一庞大消费群体的市场需求,顺应市场回归传统渠道的行业趋势,加速推进转型升级和营销变革,推出的一款高性价比的战略产品。

郑州晚报记者 张富程 王静

业内动态

贵州醇:英雄聚首 以智取胜

4月24日,来自河南省内的300余名经销商在郑州嵩山饭店欢聚一堂,参加由维维集团——贵州醇酒业有限公司与九度智力集团联合举办的“变革时代·英雄聚首”智慧共享论坛暨贵州醇河南上市发布会。

维维集团贵州醇酒业有限公司市场总监孙峰详细地介绍了贵州醇的发展整体规划及战略方向,着重强调了河南市场的重要性。贵州醇此次强势来豫,是带着必胜的决心,今后公司将在河南进行全方位立体式的广宣投入,让贵州醇这一品牌植根中原厚土,深入消费者心中。他进一步阐述了贵州醇在河南的具体营销思路,有条不紊,稳扎稳打将是之后河南营销工作的指导思想之一,在当前的行业环境下,这种俯下身子踏踏实实做事的态度更加难能可贵。

著名营销专家、九度智力集团董事长马斐对未

来两年的酒业形势做了精彩的分享,马斐认为酒市风云变幻,此时的经销商一定要做好打持久战的准备,选择一个有实力的厂家与其共同发展,是广大经销商一个很好的成长方向。“困难有,只是暂时的,大家一定要坚定信心”。

在论坛上中国商业联合会专家委员、原椰风集团全国营销总经理、高级经济师郑庆亭教授做精彩演讲,多年的市场实战及营销管理经验,使得他的分享激情而又有营养。

会后几家经销商表示,作为一家有实力、有文化、有团队的白酒企业,贵州醇在河南一定会越来越好。

同时不少经销商希望作为河南酒业咨询界的龙头九度营销应该定期的多为经销商把把脉,这样的活动多来几次,大家多了一个零距离沟通、交流与合作的平台,对我们经销商在经营活动中很有帮助。王见宾

大河酒城连锁
第二届财富高峰论坛
在郑州召开

4月25日,由河南省酒业协会主办、大河酒城连锁股份有限公司承办的“大河酒城第二届财富高峰论坛”在郑州隆重召开。中国酒业流通协会副会长、河南省酒业协会会长熊玉亮、大河酒城连锁股份有限公司总经理魏嘉禹、河南九度营销策划有限公司总经理马斐,以及来自全省各地的意向加盟商到会祝贺。

会议中,大河酒城连锁股份有限公司总经理魏嘉禹从投资学的角度分析了当前中国经济形式下投资各个行业的安全系数,并详细介绍了大河酒城连锁商业模式的特点、连锁运营方式以及对加盟商的支持。魏嘉禹表示,酒是人际关系交往的一种工具和平台,是人们精神生活的依赖品,它代表着高层次的精神享受和品位追

求,而酒的这种特征也决定了它几千年源远流长的历史和经久不息的传承。另外,酒是快速消费品,且消费者有重复购买的习惯,因此投资酒行业相对于其他行业资金回笼更快,风险更低。

大河酒城连锁新密旗舰店总经理楚俊峰、内乡县旗舰店总经理王晓敏,作为大河酒城现有加盟商的代表分别向到会嘉宾分享了各自成功运营经验。他们一致表示与大河酒城的合作让他们的投资更安全、更有保障,“保姆式”的帮扶和各种大力度的支持政策也让他们的日常经营更省心、更省力,加盟连锁不但让他们分享到了大河酒城连锁大家庭的财富,更让他们拥有了一份可以长久发展、永续经营的事业。

郑州晚报记者 张富程

行业聚焦

酒香飘过三十年,创新发展续华章
王永祥:力争做成国内
区域性第一大会展品牌

2014第十三届郑州国际糖酒会是继成都糖酒会之后国内举办的又一场专业性的食品行业盛会。本届糖酒会以“美好生活、从食开始”为主题,室内外展览面积达到4.3万平方米,共有1300多家企业参展,数千个新品将在本届展会亮相。

郑州瑞城展览服务有限公司董事长王永祥说,2013年8月我们瑞城展览公司与河南省酒业协会在郑州签订了长期战略合作协议,此举在郑州会展行业具有里程碑的意义。今年春季举办的第十三届郑州国际糖酒会是“郑州糖酒会和中部糖酒会”两个展会合并后举办的首场展览,展会充分体现了专业化程度高、展览规模大、定位更加精准、配套活动丰富多彩等特点。

瑞城展览公司作为一家专业的会展企业,始终秉承“质量第一、服务第一”的宗旨,全力以赴办好每一场糖酒会是我们的任务也是我们的理想。今后,我们将

会更加紧密的与中国贸促会河南分会、中国肉协、河南酒协、河南肉协、贵州仁怀市酒协及全国各省市食品协会、专业展览公司进行合作,争取更多展会资源,力争将郑州国际糖酒会打造成为“国内区域性第一大会展品牌”。

在演讲即将结束时,王永祥说道:“梦想新起点,奋进三十年。三十年的艰苦奋斗,圆了河南酒业跨越发展的振兴梦,谱写了河南酒业一次又一次再创辉煌的光荣史。三十年的坎坷征程,对于河南酒人来说,一路走来,曾有过艰辛、曾有过无奈,可是河南酒业人不屈不挠,一代又一代把辛勤的汗水注入了河南酒业的血脉,挺拔了河南酒业的身躯,让河南酒业实现一次又一次的跨越式腾飞。今天是河南省酒业协会成立三十周年纪念日,我代表瑞城展览公司、与会嘉宾、参展企业、全国各地参会客商向河南省酒业协会表示热烈祝贺。” 凤凰

行业聚焦