



每天一杯健康酒
不再为老爸戒酒而发愁

父亲节刚过,很多懂得老爸心思的儿女们都会送瓶酒作为节日礼物。但是,有人在纠结,虽然明知老爸总爱喝两口白酒,但又怕影响他的健康,所以还是更愿意劝其戒酒。其实,生活中许多男士都曾为需要戒烟戒酒而烦恼过。人们最大的误区在于,把烟与酒的危害性完全画上了等号。白酒对人体健康到底有没有影响,这个话题一直存在争议,正反两方似乎都无法以充分的科学证据来说服对方。

很多白酒专家和研究机构通过科学实验,揭示了白酒的健康问题。国家级白酒评酒员曾祖训日前指出:“大家最关心白酒的健康问题,而世界卫生组织把酒精对人体的危害排到第一,为此,我们要用事实告诉世人适量饮用优质白酒是有益健康的。古代的医学巨著中说明了白酒对人体的供给和作用,对人们带来了许多的好处,黄帝内经和李时珍都曾说到,适量的饮酒造就长寿,有一些地区性的调动可以对比说明。近代医学研究证明,一些低浓度的白酒有一定的抗氧化和抗衰老作用,起到保护细胞损伤的功效。”

显然,只要懂得适量饮酒、饮好酒、饮健康的酒,又何必必要去戒酒呢?以中国老八大名酒中的董酒为例,其是唯一的一家工艺和配方均为“国家机密”的品牌,被称为白酒界的“健康霸主”。经研究表明,董酒中含有52种萜烯类化合物(它具有抗癌、抗病毒和抗氧化等活性功效),这不仅意味着其“健康指数”居中国传统白酒之首,而且意味着其是葡萄酒同类化合物含量的2~3倍。

郑州晚报记者 王一品

有奖问答

董酒中所含的萜烯类化合物总量是葡萄酒的多少倍?

请将正确答案及姓名、联系方式发微信至晚报名酒专刊(微信号:zzwb-top-mj),正确回答问题的前三名读者,每人将获得价值158元的新贵董酒一瓶。

领奖地址:

东明路红专路金成商务大厦902室,获奖者需携带本人身份证及复印件领奖。

领奖咨询电话:
4000909691

上期获奖名单:

王秀红(135****6898)
王琳(137****5681)
王巧(135****0822)

名酒关注

传递爱,让梦想飞

宋河老子国学教育基金会“2014年百万助学活动”正式启动

6月,莘莘学子面临着高考题名、鱼跃龙门,但对很多寒门学子来说,还将面对高额的大学生费用和贫困的家境,让他们渴望又不可及的圆梦步履维艰。

由宋河老子国学教育基金会斥资主办的,“传递爱·让梦想飞”百万助学活动近期正式启动。据悉,此次活动中宋河老子国学教育基金会将拿出200万元人民币,面向省内18个地市捐助贫困准大学生200名,被资助的准大学生入学时将得到5000元的学费和一年内5000元

的生活费用。本次活动旨在资助品学兼优、条件困难的寒门学子可以踏入大学。通过申请和审核的受助学生名单将在宋河老子国学教育基金会官网上进行公示,活动报名时间为6月10日~7月10日。

记者了解到,此次活动报名条件有以下几项:家庭确有特殊困难(特别困难的孤儿,特别困难的单亲家庭,父母或其中一人因病因残丧失劳动能力,家中偶发重大灾难等)的学生;参加本次受捐助的学生须

是河南省户籍且参加2014年全国高招统考的学生;高考成绩达到省国家确认本科二批分数线并获得所报考学校的录取通知书;报名学生需由学生户籍所在地的村(街道)、乡(区)出具家庭贫困证明(如户籍证明、伤残证明等);报名学生要求在校期间品学兼优,无不良记录,由所在班级班主任、所在学校或在乡(县)教育部门提供证明;报名学生未接受其他个人或组织的捐助。

郑州晚报记者 张富程



欢迎关注“郑州晚报名酒微信互动平台”
zzwbmj

酒业观察

酒客来:酒品畅销引领者

在近两年酒类行业发展遭遇瓶颈期的态势下,以消费者为导向的酒类连锁品牌发展却如火如荼。以1919、华致酒行、桥西酒藏为代表的酒类连锁业态,不仅在局部市场取得了消费者的高度认可,而且开启全国化发展之路。

作为酒类生产和消费大省,河南省酒类连锁品牌这几年也获得了快速的发展。从偏于一隅的濮阳诚诚商贸、洛阳王城商贸、开封吸引力酒城,到目前全省化布局的大河酒城、酒便利、酒天地等,都取得了不错的业绩。2013年10月份才悄然在郑州亮相的酒类连锁品牌——酒客来,短短3个月突破6家店铺,2014年进入快速发展期,预计到2014年年底,酒客来将在河南省布局50家店,发展态势令人咋舌。 郑州晚报记者 张子璇



做酒类产品的“畅销者”

2014年春节前,酒客来的宣传打出“泸州老窖头曲38元”的价格,这在消费者中引起了巨大反响,因为很多消费者花60元都很难买到。在业内看来,像泸州老窖头曲这样的产品,价格透明,很难再有多大的空间降价,因此渠道没有推动力,消费者需求被遏制。而在酒客来总经理鹿申看来,酒客来就是要满足消费者的这种直接需求。

“都说河南市场一年换一个牌子,其实不是消费者不喝这个酒,而是渠道没有推动力

采取直营、加盟两条腿走路

去年,在酒业形势发生急剧变革的时候,有业内人士公开预测,在未来十年,酒业连锁品牌将成为酒业销售的主要渠道之一,连锁品牌对酒业的贡献将占据全国酒类销售的30%以上。结合河南酒类连锁品牌的发展趋势来看,连锁大战正在升级。

目前,河南市场酒业连锁品牌正借势迅速崛起,大河酒城、酒便利、豫副酒源,还有来自省外的1919连锁、华致酒行、石家庄桥西酒藏,各品牌都在以惊人的速度跑马圈地。而且,为了扩张门店,每个连锁

了,渠道门店不再卖这个产品了,”酒客来总经理鹿申说,“我们就要给消费者提供这样的产品,消费者认可度高,优质优价。其实这样的产品不缺乏消费者,而是价格逐步透明了,对于原来的各销售环节没有利润了,当消费者前来购买的时候就推荐别的产品,这使得厂家精心培育的产品没过几年就不得不退出市场。这也是酒水行业原有的生态链条,但我们就要将这种链条打破,让厂家的产品能够经久不衰。”

品牌都在竭力发挥自己的优势,又在为网罗自己的客户各出奇招。如今,酒客来的品牌影响力虽然不大,惊人的开店速度不得不令业界刮目相看。

“目前还开了42家餐饮合作店,还有好几家连锁店也正在装修。”酒客来品牌负责人强调说,“酒客来是一个造梦的地方,还是一个培养老板的摇篮。后来者居上,我们有信心做得更好。”一位酒业人士评价说,很显然,酒类连锁品牌大战正在持续升级,不过能真正笑到最后的才是最大的赢家。

漫谈今世缘的“缘”文化

5月14日,今世缘酒业IPO首发申请获证监会通过,成为登陆资本市场的第15家白酒上市企业,从而为中国酒业的非常时期高奏一曲“步步高”。

江苏今世缘酒业股份有限公司坐落在周恩来总理的故乡淮安,地处名酒之乡、全国文明乡镇高沟,其前身为高沟酒厂,1996年8月,今世缘品牌诞生。随后不久,江苏今世缘酒业有限公司在高沟镇宣告成立。

中国酒界是个集体奋争的

群体,在“战胜自我,追求卓越”等共通的圭臬之外,今世缘以缘文化独树一帜——“讲善惜缘,和谐发展”。

“缘”,是今世缘品牌的生命与灵魂。

缘文化中的“缘”,特指“吉祥的善缘”——是“增上缘”,是共生、合作的“缘”,是包容、感恩的“缘”,是快乐、幸福的“缘”。今世缘从历史文化中寻觅缘,从日常生活中感悟缘,从社会形态中总结缘。“广结善缘,回报社

会”,“传播缘文化,弘扬真善美”,“讲善惜缘,和谐发展。”今世有缘,相伴永远,成大事,必有缘。以“缘”为核心构筑的企业文化和品牌文化,为今世缘提供了源源不断的发展动力。

有缘千里来相会,今年5月6日,“中国酒类流通协会放心酒示范店”领导会议在今世缘召开时,今世缘酒业副董事长、副总经理吴建峰说,民以食为天,食以安为先。作为拥有“国缘”、“今世缘”、“高沟”三大品牌的国家大型酿酒

骨干企业,今世缘酒业多年来视“酿酒生产”为“良心工程”,从而全面落实企业质量主体责任。正是因为具备这样的责任感,甫一入世,他(她)结成了父母缘、亲人缘、朋友缘、同学缘、师生缘、同事缘、同乡缘、同胞缘……人间佳话,生生不息。

2014年,适逢“今世缘”品牌诞生18周年,今世缘的腾飞才刚刚开始,18岁,少年意气,山雨欲来,正是青春时节。 郑州晚报记者 赵秀丽

酒业动态

辉腾科技助力华龙酒业信息化

6月12日,郑州辉腾软件科技有限公司与华龙酒业控股有限公司达成战略合作,今后华龙酒业连锁将全面导入辉腾科技相关软件产品,实现大数据时代的客户精准管理。

郑州辉腾软件科技有限公司董事长弓国胜介绍,此次

将公司最新研发的“辉腾xrm业务管理系统”和“业绩e倍增”营销管理系统全面导入华龙酒业连锁,通过互联网工具简单实现企业的业绩倍增、客户倍增、利润倍增、转化率倍增等现实问题,为企业的信息化发展找到了根本解决方案,简

单实现企业单店盈利能力的倍增问题,一出现就成为行业的焦点。

华龙酒业连锁集团主营中国主流名酒和进口葡萄酒,是茅台、五粮液、国窖1573、剑南春、舍得、水井坊和郎酒这中国七大品牌的一级代理商,葡萄

酒版图中运营包括法国、西班牙、美国、智利等9个国家的葡萄酒产品。目前全国有直营和加盟连锁店200家以上,同时计划在全国完成设置万家连锁门店,实现真正的“万家万店”战略布局。

郑州晚报记者 张子璇