

■名酒资讯

5000元就可以当酒老板，还能做成大老板，你信吗？



在《郑州晚报》接连刊发两期有关5000元圆老板梦之后，因为接待人员的问题，宜宾金郎玉液酿酒厂郑州办事处陷入忙乱之中，对这一现象的发生，宜宾金郎玉液酿酒厂总经理尚金海认为始料不及，并由衷地期待通过本报向大家道歉，同时表示，目前正在从宜宾总部调拨人员对每一位来电来访客户进行全方位保姆式跟踪服务。

在这种市场积极的利好态势下，金郎玉液酒业仍在积极

地进行5000元“微代理”创业活动：只要加入金郎玉液的“微代理”创业活动，就可以体验到创业的激情和快乐。

想加入金郎玉液“微代理”创业活动，只需准备5000元的初创资金就足够了。可别小看这5000元，参与金郎玉液“微代理”创业活动，可实现拿100万元到其他酒厂作代理一样的效果。只是5000元创业的市场区域范围小了，但合作方式是一样的，相应的创业压力也

小了，合作自由度却高了。

大多数酒类品牌开辟了省级代理、市级代理，甚至还有县级代理。为了追求利润，一般每级代理都要层层加价。最终，不仅消费者要承受昂贵的价格，终端代理商也很难取得丰厚的回报。而金郎玉液开展的“微代理”活动则省去了中间环节，“微代理”可以直接和金郎玉液厂家对接，从厂家拿货，可以获得厂家更多的支持和优惠。而且，不仅是个人，商店、配送商都可以

加入到“微代理”活动中来。

尚金海介绍说，做微商，加盟方便，运作简单，可操作性强，而且在厂家的直接扶持下，小投入也能做出大市场，一样能获得大回报。对于金郎玉液酒，尚金海非常有信心，他说：“我们从一开始定位就是用中端酒的价位，让消费者得到高端酒的品质。这一点我们会一如既往地坚持下去！”尹航

金郎玉液郑州办事处咨询电话：4000877519 15838057441

■董酒懂健康



聚会，还是首选白酒

国庆节临近，很多朋友都在为假期欢聚提前做准备。那么，选择白酒还是红酒，又成了焦点话题。

日前，著名市场调研公司零点指标数据公司在对国内一二线城市的消费者（31~50周岁）进行调研后，发布了《中国白酒消费现状及趋势研究成果》，揭示出消费者对于白酒的选择呈现出一些新的特点。

此《研究成果》显示，从事社会管理工作和专业性工作的管理人员，更容易成为白酒的主流消费者。在体制内管理人员、企业高管这两个管理群体中，分别有75.6%和60.4%的人是白酒的忠实消费者。此外，在医生、律师、会计师等专业人士中，白酒消费者也占到了63.3%。

显然，高职位、高收入、高学历人群饮用白酒的次数更多，而且他们普遍对白酒的健康问题也更为关注。数据显示，高、中、低收入群体选择白酒时，对健康指数的关心程度分别为49.6%、45.9%和40%。

《研究成果》还表明，朋友聚会场合的白酒消费区间主要为100~300元。其中，中高收入群体以151~300元这个区间为主。消费者对于饮酒乐趣和时尚化的要求也在增强，特别是70后人群，更希望得到微醺的饮酒体验。而与传统消费者追求气派的白酒包装不同，现在的消费者，尤其是高收入高学历的消费者，更为欣赏淡雅朴素和时尚有品位的包装类型。

总之，中国人聚会，还是首选白酒。而更健康、更有乐趣、更时尚简约、更个性化的产品将会受到更多关注。诸如董酒这样主打健康又颇具自我特色的传统白酒，必将迎来新的机遇，备受广大消费者的喜爱。郑州晚报记者 王一品

■酒道中原

姚花春开窖封坛的效应

一坛1975年原浆酒拍卖3.8万元 善款捐给当地慈善机构

从2011年9月9日起，姚花春酒业借助成立35周年之际，开启了一年一度的开窖封坛大典活动，活动分为祭祀、开窖、封坛三大篇章，将古代文化、酿酒传统、现代管理、企业科技有机地结合在一起，使姚花春品牌及社会、行业影响力得到了有效提升。

今年是姚花春酒业公司举办的第四届开窖封坛大典活动，河南姚花春酒业有限公司董事长罗群忠在接受采访时说，开窖封坛活动让姚花春受益匪浅，借助一年一度的开窖封坛活动，使企业生产经营去除浮华，回归产品质量与价值的本性上，使企业不断在质量上下工夫，进一步使产品质量和品牌得到消费者的信任。

罗群忠表示，开窖封坛活动，姚花春一直坚持下去，并整合各方资源，将其打造成鄢陵乃至许昌市的一张文化旅游名片，并且不断完善创新，持续传承。

整合资源，打造成文化名片



姚花春一坛1975年的原浆酒拍卖3.8万元，善款捐给当地慈善机构

9月9日，在三国故都河南省许昌柏梁，河南姚花春酒业有限公司一年一度的开窖封坛大典拉开了帷幕，来自河南各地及姚花春所在的市县经销商600多人齐聚于此，共同见证这一盛典。活动期间，姚花春酒业还举办了1975年姚花春原浆酒的拍卖活动，来自鄢陵县于合成农业开发有限公司董事长于合成以3.8万元拍得此酒，同时姚花春酒业将拍得善款及于合成捐助的共计5万元现金捐给了当地慈善机构。郑州晚报记者 张富程 岳晓声



关注“郑州晚报名酒” 酒业动态全知道

开窖封坛，姚花春发生质变

举办开窖封坛4年来，姚花春酒业发生了较大变化，罗群忠说，通过封坛活动，姚花春酒业实现了根据地模式、产品创新、团队整合打造的跨越，从直观的变化来看，通过开窖封坛活动，把姚花春的酿酒技艺传给了消费者，让消费者懂得了姚花春的酿酒过程，酿酒个性，转变了人们对姚花春酒的重新认识，对传播姚花春酒的质量、品牌、文化起到了良好积极的推动作用。

姚花春酒业公司智力机构——河南亮剑咨询公司董事长牛恩坤表示，通过封坛活动，姚花春酒的

市场影响力得到了较大提升，产品口味更贴近消费者的需求，产品价格更贴近当地消费者的消费水平，4年来，姚花春酒在当地的市场占有率由当初的不到10%达到目前的40%以上，今年底，市场占有率将超过50%。

罗群忠介绍，刚刚接手姚花春时，每年的销售额不到2000万元，去年在整个行业形势不景气的情况下，销售收入突破了8000万元，今年有望超过1.2亿元，这也正是开窖封坛活动使姚花春发生的实实在在的变化。

■名酒资讯

“仰韶彩陶坊酒杯·2014中国·黄河国际激流追逐赛”圆满结束

9月14日，在三门峡黄河大坝下游，“仰韶彩陶坊酒杯·2014中国·黄河国际激流追逐赛”正式扬帆起航。

据悉，有来自全国20多个省和10多个海外国家的漂流爱好者参赛。仰韶酒业作为此次活动的主要赞助商，特地来到下水仪式现场，为即将起航的健儿们送上壮行美酒。

下水前，参赛健儿积极准备，仰韶酒业代表将仰韶彩陶坊酒交给原始部落酋长，并由酋长祭祀祈福后，分装在彩罐中献给即将出发的勇士们。参赛期间，

仰韶酒业代表有幸遇到了中国江河漂流第一人冯春，并对此次漂流赛事与他进行了交谈。

多年来，仰韶酒业一直关心类似的户外活动，曾多次参与和支持河南省全民健身运动会、羽毛球、乒乓球、篮球等重大赛事。并在去年，仰韶酒业在河南豫酒杯篮球联赛中一举夺得亚军。这些户外运动，旨在提高全民身体素质，弘扬锐意进取、不断超越、永不放弃的拼搏精神，这也是仰韶酒业40多年来代代传承的企业精神。

郑州晚报记者 张富程 王小静



仰韶酒业代表送上仰韶美酒

朋友聚会时的白酒消费主要集中在哪个价格区间？

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：
张雪丽(135****1802)
赵鑫(135****1550)
平静(155****3618)