

TOP生活 | 杯中物



在圣诞节 喝出中国味道

“圣诞节快到了,想喝就喝,一年就想任性一次。”最近,不少读者表示,准备在年底一醉方休。值得注意的是,白酒可疏风散寒、舒筋活血,少量白酒能刺激胃液与唾液分泌,有助健胃止疼,并能促进血液循环和镇静安眠。但由于度数偏高,不宜空腹饮用,更不能过量饮用。

如果您决定畅饮一番,要尽量选择有品质的好酒,比如老八大名酒之一的董酒,既符合咱河南人的饮酒习惯和口感,又兼顾健康理念。据了解,董酒的生产工艺和配方在当今世界上是独一无二,在蒸馏酒行业中独树一帜,已被国家权威部门列为“国家机密”。在白酒酿造行业中,没有任何一个白酒品牌荣誉如此殊荣,得到这般待遇。一直以来,传承传统而独特的酿造工艺,酿造健康白酒,是董酒人自始至终坚持不变的信念。作为有独特文化品位和内涵的高档白酒,董酒融入了“绿色”、“健康”的生活理念,率先成为中国健康白酒的标杆。

其实,董酒不仅仅是一种酒,更是中国白酒传递中华文化、传承民族精神的载体。如果您想和亲朋好友在洋节日里找到中国味道的狂欢,一定要选董酒哦。

郑州晚报记者 王一品

为什么说董酒的生产工艺和配方在当今世界上是独一无二的?

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:中州大道与明泓路交叉口国信广场18楼世嘉酒业,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:
张宇(156****6086)、郑秀云(150****9286)、张志博(136****3906)



茅台酒业名誉董事长季克良(左一)参观宋河酒业

季克良为什么造访宋河?

好酒,香、很香!

12月7日8:40,季老一行来到宋河酒业,同行而至的分别有河南省酒业协会会长熊玉亮、宋河酒业股份有限公司总裁王祎杨、河南省酒业协会总工程师赵书民等人,在此迎接的宋河酒业生产基地总经理朱云武、前不久

被有关机构定的中国首席白酒品酒师、宋河酒业总工李绍亮等,宾主相见,格外热情。

季老先后走进宋河酒厂的技术中心、万吨储酒罐群、酿造车间等处。在行程之中,他不时躬身拿一把原料在手中细捻,或是举

一杯原酒对着光源观测。

在蒸馏车间,他捧起一把曲料,嗅了嗅,微笑着对陪同者说:“质量不错,闻着很好,很香。”

在勾调车间,接过工作人员递上的一杯老酒,季老轻呷了一口,依旧微笑,“好酒、好香啊!”

意外之喜,季老获赠与生日相同的一坛原酒

行至宋河原酒储酒库门口时,宋河酒业股份有限公司总裁王祎杨驻足停顿,大家正不解其意,只见她莞尔一笑,说:“季老,我们知道你的生日是1939年4月24日,在我们对库内原酒的检

索中,正好发现有三坛1999年4月24日生产的宋河酒,也就是说,在你60大寿的当天,我们生产出了这三坛宋河酒,现在,我们为您老赠送一坛,请你接收。”

季老初是平静、继而愕然,

然后是开心地笑。被赠予的这个重达696斤的酒坛,细心的宋河人已经给予了喜庆的包装,在工作人员的带领下,季老亲自为这坛原酒启封并揭开“红盖头”,并签名留存,惊喜之情溢于言表。

寄语宋河:造“健康”酒,传播健康饮酒

位于宋河镇的厂部考察之后,季老一行又驱车来到位于鹿邑县城郊的宋河酒业新厂区,在听取新厂区的情况介绍后,季老赞叹不已。

在当天参观结束的座谈会上,季老认为,宋河酒业,交通便利、技术雄厚、原料充沛、政府支

持,具备更好前景的发展基础,他把话题逐渐地聚拢到“健康”话题——由他主政茅台集团期间,健康成为一个发展的主诉求点。

与我们日常生活中听到的大多数饮酒话题相反,这位老人用海内外大量的“饮酒促进健康”例证来证明适度饮酒

对人体机能的保健作用。

季老认为,反观这么多年来,恰恰因为这个“健康”理念,给茅台带来新生的活力,其美誉度进一步提升,影响到销售的直线上扬。他建议,宋河要向造“健康”酒,传播健康饮酒的方向努力。

此站为终,“17大名酒”圆梦之行完美收官

在一路行程中,先后由王祎杨总裁、熊玉亮会长提到季老一直有一个梦想,就是把遍布国内的“17大名酒”逐一造访。当天的座谈会上,季老重新提起这个话题,由于公务,由于交通、由于诸多原因,宋河之行成为17大名酒的最后一站,也因此相当长一段时间内,

几乎成为一个梦想。

如今圆梦,季老深以为慰,他评价宋河酒厂说,整体规划很大气,厂区干净整洁,新厂区建得也很漂亮。另外,宋河技术中心的设备很先进,在国内是一流的,甚至已经和国际接轨,这点让他很惊讶。“我尝了宋河酒,质量好,香气比较浓

郁,口感不暴。”

“17大名酒”之行,从起始至今,时间久远,季老已难以记录细节,走访收官之时,他坦陈这些名酒共同的基因——都特别重视产品质量,重视人才的培养,重视科学研究,重视创新。

“这四项,宋河都具备!”季老重复了一下。

在业界享有盛誉的茅台酒业名誉董事长季克良于12月5日晚间抵达郑州,次日在郑东新区签售《茅台鉴真》一书,7日晨8:40由商丘抵达宋河酒业股份公司生产基地,13:00离开宋河回郑州,16:00由郑州赴京。这是一次短暂却从容的考察活动,对于这位大家的到来,宋河此前多日已经展开礼宾准备,巨细无遗。考察宋河期间,季克良和宋河人一同观摩、切磋,宾主尽欢,从而成就一番酒界佳话。

郑州晚报记者 屈媛媛

新闻链接

17大名酒

17大名酒是指1989年在合肥举办的中国名酒第五评选结果,分别为:茅台酒、汾酒、五粮液、洋河大曲、剑南春、古井贡酒、董酒、西凤酒、泸州老窖特曲、全兴大曲酒、双沟大曲、特制黄鹤楼酒、郎酒、武陵酒、宝丰酒、宋河粮液、沱牌曲酒。

总有话说

宋河总裁王祎杨: 不论何时,企业最看重的还应该是产品性价比

12月13日,“变革的力量——中国酒业博鳌年会”于博鳌亚洲论坛大酒店盛大开幕。河南宋河股份有限公司总裁王祎杨女士参与论坛,与诸多酒界大咖共论行业发展,展望产业未来。

王祎杨总裁在会上就“电商与连锁:博弈与融合”的话题与北京和君集团副总裁林枫、华龙

酒业董事长翟山、金沙酒业电商营销总裁向军激烈讨论。

关于如何看待今年双十一的问题上,时隔一个月,王祎杨认为,在目前这个阶段,酒业电商与传统厂商之间确实存在利益冲突,问题无须回避。但电商趋势不可逆转,我们不能只是抱怨抵触,而是要积极行动,去寻找更好的解决方式,共同

发展。从今年“双11”来看,线上卖得火的产品,几乎全都是名酒线下主销产品,其实等于是把线下销售搬到了网上,这很难避免各方利益冲突。要做真正意义的酒业电商,必须解决两个问题:一是培养优秀的线上产品,二是培育白酒的线上消费者。产品有针对性的区别,消费形式和消费行为更要

精准把握,才能实现酒业电商的真正飞跃。

王祎杨认为,现在,消费者主权时代已然来临,消费者在市场中占据着主导地位,即所有活动都要围绕着消费者展开,产品好不好,消费者说了算,所以宋河这些年做的所有活动,都是在建立一种与消费者的沟通和融合,如白酒创意包装设计大赛、针对扣所做的一系列线上的活动,文

明河南人活动,都在围绕消费者,真正走进消费者的内心,这也是今年一直在谈的“走心”。对于消费者来说,产品的性价比永远是最重要的,只有创意、生产出更加符合大家消费习惯、更好性价比的产品,才能彻底占领消费者心智,企业才能获得长足的发展。
高丽艳