

名酒动态

“爱”行中原 因陶而“醉”

陈凯歌率众星助力仰韶做公益



百万代驾基金启动仪式



陈凯歌(右)、陈红(中)现场助阵仰韶公益活动



仰韶营销公司总经理卫凯(右)向洛阳关工委副主任杜勇杰(左)交付助学基金

“千年酒城出佳酿，一朝封坛酒留香。”近日，在仰韶文化发源地河南省渑池县，一坛坛美酒整齐地摆放在仰韶酒业“封坛大典”活动现场，仰韶形象大使陈凯歌偕夫人陈红，以及歌唱家阎维文、音乐家王未名亲临现场，与中国酒类流通协会副会长兼秘书长刘员、江南大学副校长徐岩、河南省酒业协会会长熊玉亮、河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉、河南省酒业协会总工程师赵书民、河南仰韶酒业有限公司董事长侯建光等共同见证了封坛大典。周华 周静静

仰韶始终坚持品质营销

在4月30日的封坛仪式上，仰韶酒业董事长侯建光表示，仰韶酒业不断加大技术研发投入，加上“江南大学仰韶酒业兼香型白酒研究院”落户仰韶酒厂，江南大学还在仰韶酒厂成立了白酒博士后研发

基地，这都是多年来始终坚持品质营销的结果。仰韶开发出中国第十三种白酒香型“陶香型”白酒，并通过中国白酒专家沈怡方、高月明、高景炎、徐岩、赵书民等鉴定。仰韶彩陶坊酒以其独特

的风格和品质赢得了社会各界的好评，成为河南中高端白酒营销的典范，并请来了著名导演陈凯歌担任形象大使，这一切不仅为仰韶彩陶坊酒增添了光彩，更为仰韶酒业的发展迎来了新的契机。

100万元代驾基金惠及洛阳城

助学基金发放仪式结束后，仰韶酒业“百万代驾基金惠民”大型公益活动也随之启动。仰韶营销公司国陶中心总监高红涛将100万元代驾基金支票交付洛阳知名代驾公司。仰韶营销公司总经理卫凯表示，此番仰韶酒业出

资100万元启动“百万代驾基金惠民”公益活动，就是想用实际行动倡导“你喝酒我代驾”，旨在减少酒后驾车行为的发生。对此，中国副食流通协会会长何继红表示，仰韶酒业的惠民活动，充分体现了仰韶酒业高度的社会责任感。

100万元助学金发到168名孩子手中

“作为豫酒的领军品牌，企业发展得越大，就越要感恩社会、回报社会，企业有责任、有义务，尤其是为培养祖国未来的花朵贡献力量。”侯建光是这样说的，更是这样做的。

4月29日，“陶香故里，牡丹之约·仰韶彩陶坊百万助学活动”慈善盛典在洛阳揭幕，陈凯歌、陈红、阎维文等艺术家一同见证了“爱”行中原的感人时刻。活动中，大家将仰韶酒业提供的100万元助学基

金分别发放到来自洛阳多所学校的168名同学手中。学生代表刘鸾凤说，仰韶企业对家庭贫困的学生伸出了无私的援手，这种爱心为同学们的心中点燃了一盏温暖的灯，带给大家无限的希望。

三项全国大奖见证仰韶工匠精神

在4月29日的活动现场，中国酒业协会副理事长、江南大学副校长徐岩教授还宣读了中国酒业协会的三项“嘉奖令”。中国白酒工艺大师、2015年国家白酒评委、仰韶酒业董事长侯建光被授予“中国酒业匠师·卓越成就奖”；仰韶酒业坚持

品质营销，担当行业责任，获得“2016年中国酒业社会责任优秀奖”；《仰韶超高温大曲发酵过程中微生物变化的初步分析》论文被授予“2015年度中国酒业协会科技进步优秀论文奖”，此奖项填补了豫酒的空白，更彰显了豫酒的工匠精神。

卖场来电

家电卖场新玩法多，冰箱空调小幅增长 五一卖场 经济冰火两重天



卖场经济历来是五一的重头戏。回眸五一假日，连续3天的好天气给家电市场带来了不错的人气。5月3日，本报记者从河南国美、苏宁和永乐了解到，今年五一期间家电销售情况好于去年同期，冰箱、空调均有小幅度增长。 郑州晚报记者 樊无敌 文/图

设置场景体验区，升级配送安装服务

自3月开始，各空调厂商便展开了市场较量；但因天公不作美，一直没能迎来真正的销售旺季。不过，这样的市场局面在五一小长假里得到改变。在炎热天气的助阵下，郑州各卖场相关负责人均表示，今年五一期间空调销售表现非常突出。

等多种新形式，打造集吃、喝、玩、乐于一体的新型卖场模式。五一期间，苏宁易购门店推出金牌V购、扫码购、货物自提等特色服务，丰富消费者的购物体验。“所谓金牌V购，是苏宁易购门店重磅推出的私人订制导购服务，消费者可以在线提前预约任何一家苏宁易购门店的导购员，并在约定时间上门购物时享受一对一的精准服务。”郑州苏宁总经理汪令军说，金牌V购服务不单是家电选购方案的精准推荐，还涵盖专属的套餐优惠和升级版的配送安装等售后服务。

互动活动多，体验式消费升温

近年来，随着消费升级的持续，消费者对产品体验的要求越来越高，体验式消费升温，进店免费喝饮料、摇一摇赢大奖、水果闪拍、儿童乐园免费体验、游戏竞技比赛、美食教学、小丑魔术表演……

而苏宁易购共投入10亿资源、1000万爆款，满足消费者低价诉求。苏宁易购德化云店店长说，五一前，他们根据大数据对不同人群进行了分析，面向郑州地区的消费者推出“千元优惠券”，推出不同优惠套餐组合。此外，苏宁易购门店还推出一对一导购服务的金牌V购、门店自提、扫码购、货物自提等服务，给五

一苏宁易购线下大卖场加分不少。“从苏宁的数据来看，今年五一消费者购物平均客单价同比增长近20%，中高端产品越来越获得消费者青睐，国产一线品牌、合资品牌及新品销售占比达33.2%。”

“针对今年五一黄金周的特点，部分市民会选择五一假期出去游玩，五一假期后选择购买电器，为满足这部分人的购买需求，本周河南永乐将继续以五一的力度持续特惠，除了价格的大幅直降外，还有iPhone6 Plus等超级礼品赠送。”河南永乐总经理陈政介绍说，大数据+供应链的充足准备下，国美保证了产品的送装配套设施及售后服务的有序进行。据了解，在本次开业中，许多消费者在购买大家电时选择了送货上门，根据国美精准配送、一日三达的送装承诺，购买后7日内，消费者即可迎来新家电。此外，针对主流品牌的空调产品，消费者更可享受免费安装的增值服务。

美的空调专柜一导购员说：“老天很给力，酷热的天气带动许多市民前来购买空调。”通程电器相关负责人表示，在五一假期，空调销售实现大幅增长，柜机、挂机、单冷、冷暖，各种类型的空调全面开花，部分热销机型甚至脱销。除了空调外，同属“制冷”系的冰箱在五一期间也有不俗表现。国美数据显示，五一小长假，国美冰箱销售与去年同期相比增长33%，单品均价在4600元左右。其中，法式、多门和变频冰箱是带动市场增长的“主将”，五一销售额超过1000万。

五一期间，国美设置了一系列的互动活动，吸引了大量的年轻粉丝体验、参与。在国美“4·15”超级福利日活动结束短短半月后，4月29日，国美二七天然商厦店开业，开业当天交易额一举突破3500万元。此店以“新场景、新体验、新玩法”为主要宣传亮点，同时引进高端潮流新品，如大疆无人机、机器人、HTCVIVE虚拟体验中

河南永乐在此次小长假家电促销大战中收获喜人，销售仅3天就创造了惊人的销售业绩，永乐各大卖场家电价格普遍25%到45%，最高让利超过五成；永乐全省38家门店销售火爆，4月29日夜市销售额猛增，4月30日至5月2日，销售额破亿。截至5月8日，永乐将延续“全城比价 价高就赔500元”的活动。

未来，国美将继续通过门店改造、场景化体验区搭建、VR体验区、游戏体验区、家庭影院建设