

果酒创新+ 让消费者健康享受

登封三楂红酒业有限公司
董事长李双银把脉果酒发展



“把脉中国果酒发展，推动果酒振兴，是我们这次论坛的主要目的。而作为论坛的承办方，我们也很荣幸。”4月22日，登封三楂红酒业有限公司董事长李双银，在首届中国果酒发展高峰论坛上讲道。

论坛现场，李双银讲了中国果酒的发展现状以及发展中的一些困惑，并结合登封三楂红酒业的发展，向大家展示了全新的消费理念及今后公司的发展方向。

记者 袁建龙
登封时报 刘俊苗/文
付文龙/图

果酒丰富多彩，市场前景广阔

众所周知，中华民族五千年历史长河中酒和酒文化一直占据着重要地位。我国水果分布广泛，许多水果都可以用来酿造果酒，但不同的是水果有不同的酿造特性，使果酒在酿造过程中有很大的不确定性，就出现了有多少酿造果酒的人就有多少种果酒的说法，也从侧面反映了果酒分类的多样性。

果酒丰富多彩，苹果、梨、山楂等，我国每年有很多水果找不到销售渠道，造成烂果的局面，如果将水果酿造的技术在全国推广，不仅在粮食进口增加的局面下，将中国白酒解脱

出来，同时还解决相当一部分水果的销量，促进水果农副产品的转化。

此外，采用水果酿酒，整个生产过程可极大地节省成本。现在白酒实行的是双重标准支持限制性政策，运营成本高，而果酒不属于政策限制的酒种，可能因此成为酒类生产企业在酒类转型的变化。

酒类行业的调整，国家对酒类进行转变，从高度酒向低度酒转变，从烈性酒向营养酒转变，从勾兑浸泡类向发酵类转变，从粮食类酒向水果酒转变。而果酒满足了文化的发展需要，因此市场前景广阔。

传播果酒文化，树立果酒品牌

由于果酒在某种程度上被消费者当做果味饮料，所以目前在酒类市场上仍不被当做酒类产品。虽说果酒市场形势诱人，但是如何进入主流市场，引导整体消费倾向，摆在果酒行业面前的道路依然漫长险峻。

而作为我国成立较早的三楂红企业，自2005年成立起来，从事果酒企业生产经营12年，其中的酸甜苦辣难以形容。对此可以看出，果酒发展面临的挑战和机遇。

近年来，进口葡萄酒在我国消费形成了浓厚的氛围，消费者对进口酒的消费也形成了共识，这主要源于进口酒企业对消费者进口文化的传播进一步加大。所以果酒文化传播还需加大力度，要利用座谈会、新闻发布会、媒体通气会、新品上市等形式让更多的消费者了解果酒的文化，通过气候、土壤、品种、工艺等培育消费者对果酒的了解，只有了解才会喜欢。

现今，果酒品牌较弱，从目前果酒的发展情况来看，品牌张力不强，

直接影响着果酒的发展。但是，随着90后消费群体的崛起，传统的白酒、黄酒、啤酒等品类从口味上已经无法满足年轻人的需求。果酒具备一定的养生价值，再加上有力宣传，使得消费者对果酒的印象较好。从价值上来说，大部分果酒价格低，有一定的价格优势。从品种上来说，果酒借助原料的优势进行宣传，厂家宣传的时候一般都会把原料特点和品牌特点作为宣传，有助于企业树立更好的品牌形象。



李双银在论坛发言

果酒创新发展，引导消费群体

果酒的发展，消费者培育亟待提高，因为酒是喝出来的，这是我国酒类行业的共识。对消费者来说，需进一步提高他们对酒品消费的忠诚度、关联度，树立消费的标准意识。

对于目前我国果酒行业来说，生产果酒有两个途径，采用业态配制型生产果酒和采用业态发酵的形式。不管哪种途径，果酒产品的成本居高不下，是制约果酒的一个重要方面。未来一段时间，作为果酒企业，应当在降低成本上下功夫，在保证质量口味不变的情况下，千方

百计减少成本支出，降低成本。

对于果酒的消费群体，主要在80后、90后和新一代年轻人，其消费理念更新颖，消费格调更新潮。为此，果酒的发展离不开创新。

果酒产品包装也需要个性化，从某种意义上来说，产品能不能吸引消费者，很大程度上取决于包装，从目前果酒现状来看，缺乏个性化和独特性。因此，作为果酒企业应积极挖掘文化特点、产品特点、区域个性，采用独特性的包装，增强消费

三楂红运用创新+，适应消费主权

根据社会发展和市场调研，果酒运用创新+适应消费者主权时代，三楂红酒业是一家专注研发山楂发酵酒和蒸馏酒的企业，通过独特的专业技术酿造出适合不同人群饮用的健康美酒。

倡导“专注食品安全、提倡健康饮酒”的经营理念，将大自然的馈赠传递到千家万户。在互联网经济的大背景下，在国家政府大力提倡“互联网+”的政策指导下，三楂红也顺势而生。

2016年，三楂红酒业在徐庄镇规划建设三楂红花园式工厂，并依此为依托，把徐庄镇建设成中原地区远近闻名的果酒小镇，形成以山楂发酵酒为核心的蒸馏酒和徐庄镇农业综合开发为两翼的多元化发展格局；形成以农业综合开发为龙头，融健康旅游、以酒养生、健康食品为产业链的立体化健康生活园。

同时，三楂红酒业代理商完成在河南省各县区的布局，逐步启动河南周边各省市市场。

抢抓契机，开创三楂红新局面

关于未来的酒业，果酒有着广阔的市场空间，尤其是供给侧结构性改革的深化，再加上以郑州为核心的五大国家战略的叠加，为河南果酒产业的发展提供了千载难逢的机遇。

三楂红酒业也将抓住这一契机，推动三楂红酒业的转型升级，积

极研发适销对路产品，积极开拓新的消费市场，积极把握消费者主权时代，以创新+思维积极提高果酒的附加值和市场占有率。

未来，三楂红酒业为开创果酒发展的新局面将不懈努力，将三楂红酒业打造成中国果酒名牌，成为中国消费者的果酒之爱。