

郎酒“决裂”1919震惊业界 大河酒坊“化解酒企酒商价格争端”研讨会讨论热烈 酒企酒商是“夫妻”还是“婆媳”？

□记者 霍坤峰 实习生 张萌 文 记者 李素莉 图

阅读提示 | 9月6日,大河酒坊以《情谊不再,郎酒“决裂”1919》为题报道了郎酒集团和四川壹玖壹玖企业管理连锁有限公司因价格问题闹掰的新闻,引起业内广泛关注。9月14日上午,大河酒坊事业部举办“化解酒企酒商价格争端”研讨会,就如何化解酒企酒商价格争端展开讨论。



研讨会现场

价格争端谁对谁错？

“酒企给产品定价是对的,酒商为了尽快回笼资金低价销售也没有错。”闫兵认为,酒企不能给酒商盲目压货,大量压货无形中增加了酒商的资金压力。为了尽快回笼资金,酒商只能在利润范围内低价抛货来实现。这样一来,酒企以为酒商跌破了自己的价格底线,搞乱了市场价格,便不予答应。

白洁表示,从郎酒集团的角度考虑,他们要追求更高的利润率;而从“1919”的立场出发,他们想打造平价形象,产品价格自然越低越好。这是酒企酒商双方利益的博弈与较量,都想引导话语权。无论是郎酒

集团,还是“1919”,撇开道义不谈,两者都没错。显然,如果遵守行业道义的话,两者的做法都有些过激。

许亚平说,如果酒商利用低价处理积压产品,是有其自身道理的。如果低价销售畅销产品,则是道德问题,是不合适的。

毛小民总结说,对与不对要看从哪个角度来分析,从企业角度来考虑,酒企控制价格是对的,是为了保持品牌生命力。如果从法律层面来看,这种行为是不对的,因为法律不希望任何厂家控制价格。价格垄断不符合市场经济规律。

参会嘉宾:

毛小民 企业营销策划有限公司董事长 毛小民
河南洪河酒业有限公司总经理 张青峰
河南私享人生酒业有限公司董事长 李德印
河南天润酒业有限公司总经理 许亚平
河南康大酒业有限公司营销总监 闫兵
《糖烟酒周刊》河南站站长 白洁

会议地址:

河南日报报业大厦六楼会议室

价格争端业内很普遍!

酒企指定价格有道理,酒商低价销售也没错,而郎酒和“1919”却公然因价格争端结束了合作。那么,关于产品定价权,酒企酒商究竟谁说了算?

张青峰认为,酒企应该坚守自己的价格带,一定要管控好价格。“1919”太牛了,把销售价格定到了酒企无法控制的地步。在酒企和酒商都有实力的情况下,结果只有两个:要么都退一步握手言和,要么分崩离析。

许亚平说,酒企酒商存在合理的利润分享,除了高端知名品牌,其余很少有价格是一致的。郎酒集团做出这样的举动,完全是为了自己的利益着想,酒商不可能无缘无故降低产品价格。

李德印则表示,酒企酒商因为价格起争端的现象在酒业很普遍,只是郎酒与“1919”名气较大而更受关注罢了。在极其困难的情况下,酒商低价出货也是为了生存。在现在的大环境下,有发展眼光的酒商,大都在低价出货。

李德印补充说,从郎酒集团近日高层的动荡来看,与“1919”起争端也不排除是蓄谋已久的一个战略布局,以此在市场上引起新一轮的关注。

下转 B27 版

跟着宋河学道德经·中秋版(下)

道传中国, 俭润中秋。

老子故里酒, 道法自然香。

治人事天, 莫若音。.....

是谓深根固柢, 长生久视之道。

——老子《道德经》第五十九章

中国礼遇 国字宋河

宋河酒业股份有限公司