



上接 B26 版

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”？



从左至右依次为：
毛小民、张青峰、
李德印、许亚平、
闫兵、白洁

酒企酒商矛盾都是库存惹的祸？

酒企酒商其实是个利益共同体，然而一旦利益不公，必然导致矛盾爆发。

闫兵说，现在有些酒企片面追求利益，给酒商大量盲目压货，增加了酒商的资金压力。有些酒企甚至根本不考虑酒商的死活。

李德印介绍了酒商酒企间不和谐

的另一种情况，即酒企频繁推新品，一款不行再推另一款，种类多得连酒企自己都搞不清。酒商只能跟着跑。

还有，由于酒企自身管理存在误区和漏洞，导致有些酒商凭借酒企提供的某几款产品就能坐吃一个市场，给酒商造成一定的惰性，不仅不利于市场的开

发，而且为今后的争端埋下隐患。

白洁认为，酒企酒商关系中，酒企习惯以“大佬”的身份自居，面对行业普遍存在的渠道库存问题，如果“大佬”可以担当一点，把部分利润拿出来维护市场秩序，那么下游的“小弟”们就不会这样不服气了。

窜货也在推波助澜？

其实，导致酒类产品价格混乱的因素是多样的，不同区域的产品窜货也会影响价格秩序。

李德印说：“窜货的根源在于酒企，而不在于酒商。因为酒企针对不同区域，同样产品却给出了不同的价格政策，这便为终端经销商窜货提供了利润空间。说白了是定价策略不公。”

张青峰认为，要扼制窜货，酒企先

要从上游经销商着手，同时还要加强生产源头的管理。然而针对不同市场，价格政策又没法统一。同时，酒企在不同程度上也助长了窜货的行为，他们甚至认为窜货无所谓，不管卖到哪卖给谁都是自己的产品。

毛小民说，现在窜货是个伪命题，如今物流这么发达，酒企政策不统一，产品又存在利差，严格意义来讲，再高

明的专家也解决不了窜货行为。酒业的暴利时代已经结束，产品价格将由市场说了算。

闫兵表示，如今酒业市场不景气，所以许多大的酒企为了减轻压力都在降提成、减工资、裁人，这对豫酒企业来说是最好的发展机会，可趁机引进人才，储备人才，加强练兵，提升企业管理能力，为赢取市场打下坚实的基础。

酒企酒商是“夫妻”还是“婆媳”？

关于酒企与酒商的关系，业界有人形象地比喻为夫妻关系，既相互依存，又磕磕碰碰。

闫兵则认为，与其说成是“夫妻关系”，还不如说是“婆媳关系”更确切。酒企是“婆”，酒商是“媳”，酒企的大区经理则充当着“儿子”的角色，婆媳起争端，多是由于处在中间位置的儿子没能在婆媳之间正确传达信息造成的。

李德印表示，说酒企大区经理是“儿子”，感觉这个“儿子”承担的责任有点太大了，大区经理频繁流动的不稳定性，也是造成酒企酒商沟通不畅的原因之一。

在张青峰看来，产品价格是个游戏规则，只要酒企酒商沟通充分，适度管理价格带，矛盾是可以化解的。

毛小民说，酒企酒商是夫妻关系也好，婆媳关系也罢，说到底二者是“对立统一”的关系，这是一对矛盾体，而在实际操作中又各取所需。

董·行天下

酒·助团圆




购买产品名称	数量	赠送	团购数量	赠送
贵董升级版	2瓶	董酒品鉴杯1盒	10件	价值390元可折叠自行车一辆
			50件	价值2000元可折叠自行车一辆
鸿运董酒	2瓶	董酒礼盒品鉴杯一套	8件	价值390元可折叠自行车一辆
			40件	价值2000元可折叠自行车一辆
珍品3号董酒或红色经典董酒	2瓶	100ml红色经典2瓶	6件	价值390元可折叠自行车一辆
			30件	价值2000元可折叠自行车一辆
国密董酒	2瓶	250ml国密董酒1瓶	2件	价值390元可折叠自行车一辆
			10件	价值2000元可折叠自行车一辆

活动日期：2013年9月1日—11月30日



贵州董酒股份有限公司
GUIZHOU DONGJIU CO., LTD.

咨询热线：400-0909691

最终解释权归本公司所有