

# 鼎力支持中国低度白酒发展 张弓特曲1973精彩亮相博鳌峰会

11月9日下午,在海南博鳌举办的第二届中国低度白酒发展高峰论坛上,低度白酒鼻祖张弓酒业,再度亮剑:全新打造的张弓特曲1973精彩亮相,受到业界专家的高度赞扬!值得一提的是,在当天上午举行的中国千商大会·博鳌酒业峰会上,第二届中国酒业华商奖各项大奖相继出炉,张弓非常度浓香型白酒凭借优良的品质、创新的品牌策略,一举斩获“影响中国酒业十大创新品牌”奖,为张弓酒业再添一份沉甸甸的荣誉。

■ 河南商报记者 郭旭阳



张弓酒业出资100万元全力支持的中国低度白酒发展基金成立

低度白酒打造成豫酒名片,打造成中国白酒的名片!”

## 张弓特曲1973精彩亮相

有嘉宾,有发言,更有精品白酒——在此次论坛上,张弓酒业全新打造的张弓特曲1973也精彩亮相。

张弓酒业总经理马亚杰介绍,全新上市的张弓特曲1973,已经通过了专家组的品鉴。它既有张弓厚重的文化底蕴,又有中国低度白酒鼻祖的无穷魅力,既有低度白酒典型的风格特点,又有时尚的风格色彩,既有传统的历史文化,又能彰显现代的思维与气息,未来将会作为张弓酒业的一个大单品推向市场。马亚杰透露,为纪念中国第一瓶38度白酒在张弓诞生,今后公司将把每年的11月9日定为张弓38度品牌日。

张弓特曲1973究竟怎么样?业界专家给出了权威答案:河南省酒业协会总工程师赵书民代表品鉴专家组宣读了张弓特曲1973的专家品鉴结果:无色清亮透明,窖香幽雅,陈香突出,绵甜甘润,低而不淡,自然协调,具有张弓低度浓香型白酒典雅风格特征。

值得一提的是,在当天上午举行的中国千商大会·博鳌酒业峰会上,张弓非常度浓香型白酒,获“影响中国酒业十大创新品牌”奖,为张弓酒业再添一份荣誉。

## 低度白酒发展基金成立

11月9日,海南博鳌,酒业大咖云集,共话低度白酒未来发展趋势——由中国酒业协会、中国酒类流通协会、中国副食流通协会、河南省酒业协会、张弓酒业等联合承办的第二届中国低度白酒发展高峰论坛,在海南博鳌亚洲论坛国际会议中心开幕。这是张弓酒业继2007年承办第一届中国低度白酒发展论坛后,再次承办此类影响中国酒业未来发展方向的低度白酒论坛。

这次论坛,可谓大咖云集:中国副食流通协会会长何继红,中国酒业协会副理事长刘秀华,著名白酒技术、营销专家梁

邦昌、赖高淮、钟杰、吴天祥、程劲松、孙西玉、蒋玉石、陆兴武,商丘市副市长张弛,宁陵县长马同和,河南省酒业协会会长熊玉亮,张弓酒业董事长孟艳、总经理马亚杰、营销总顾问贾福春以及张弓核心经销商和合作伙伴100多人出席。

高峰论坛精彩纷呈、字字珠玑,何继红、梁邦昌、孙西玉以及中国低度白酒鼻祖传承人、郭宗武先生嫡孙、国家级评酒委员郭广阔等,围绕国内低度白酒的诞生发展,进行精彩演讲,对国内低度白酒目前存在的问题、未来发展趋势以及中国白酒国际化等问题展开探讨。与会人士一致

认为,张弓38度低度酒被誉为“中国低度白酒鼻祖”,为中国白酒行业的发展作出了突出贡献!随后,张弓酒业宣布:出资100万元全力支持的中国低度白酒发展基金成立。熊玉亮代表中国千商大会组委会接受捐助。

张弓酒业董事长孟艳表示:“该基金主要用于奖励对低度白酒的研发、宣传等有突出贡献者。今后,张弓酒业将会把弘扬低度白酒文化、创新低度白酒工艺、拓展低度白酒市场作为发展的新引擎。讲好张弓故事,讲好低度白酒故事,让更多的消费者爱上张弓低度白酒,把张弓

## 家庭消费成主力 好食材备受重视

五星级酒店转型后,更加接地气

河南商报讯(记者 张翔)为了推动食品安全,寻找严选好食材的餐饮企业,11月14日,鑫苑无添加大豆油联合河南商报、河南食品安全协会走进健康餐企第33站——三鼎华悦大酒店。

据了解,三鼎华悦大酒店于2010年开业,隶属于许昌三鼎实业集团,是许昌市首家五星级酒店。该酒店提供住宿、餐饮、休闲娱乐、会议接待等一站式服务,以用心做事,让顾客喜出望外为经营理念,受到行业和消费者的一致好评。

说起酒店行业面临的新变化,三鼎华悦大酒店总经理赵庆涛说,之前酒店消费排名前三的业务板块是:政务、商务、家庭,现在家庭消费比例已上升至第一位。为了应对新的消费需求,我们积极转型,根据许昌市民的消费水平调整客房价格、餐饮价格,拓宽客层,让五星级酒店更加亲民、更加接地气。

国家政策对食品安全的高度重视,以及家庭消费占比的提升和升级,促使人们对餐饮行业

提出更高的要求,处于餐饮行业供应链上游的食材也备受重视。

赵庆涛介绍,三鼎华悦大酒店建立了采购、后厨、仓库三级验收,酒店、集团二级检查标准,做到全部食材可追溯源头。“在选择食材供应商时,我们坚持两个标准,第一看品牌,第二看规模。鑫苑无添加大豆油是知名品牌,生产规模也居于行业领先地位,经过调查和试用,我们发现使用鑫苑无添加大豆油做出来的菜,色泽好、味道香,也更加营养健康。”

许昌市餐饮与饭店行业协会会长李钢说,三鼎华悦大酒店成立时间长,定位高端,率先建立了酒店标准化管理,是许昌市餐饮酒店行业的标杆。

此外,李钢还表示,许昌餐饮与饭店行业协会作为连接政府与企业的纽带,将继续发挥引领作用,让许昌的餐饮企业“走出去,引进来”,既弘扬许昌的餐饮文化,又积极学习新的知识和经验。

## 不拼价格拼服务 这个“双11”,你“喝了”哪瓶酒?

河南商报讯(记者 郭旭阳)如今的“双11”不仅是消费者的购物狂欢节,也是众多品牌拓展渠道、提升销量的重要手段。刚刚过去的“双11”,各个电商平台酒水表现都十分火爆:京东超市11日当天共售出1000万瓶酒,而天猫总交易额1682亿元,其多家酒水店铺销售额也破千万。

从品牌来看,传统大牌销售依旧抢眼,剑南春、洋河、牛栏山销售额都达到了去年同期的3倍以上,茅台旗下习酒在“双11”期间销售额更攀升至去年同期的7倍,雪花啤酒销售额是去年同期的4倍。尤其值得关注的是,高端酒类受到追捧,高端收藏酒“疯狂4小时”期间销售额甚至达到去年同期的37倍,可见,消费者对品质升级的需求愈加凸显。

“双11”让电商平台又火爆了一把,酒类电商却一反常态,表现平静了许多,酒

仙网董事长郝鸿峰曾表示:“‘双11’如果不赚钱,宁愿不做。”但酒企依然重视“双11”。

在河南酒类企业中,随着此前多家酒类企业陆续撤出电商平台,利用“双11”展开销售的企业也越来越少了。酒便利针对汾阳王青花10年、珍品级绵竹大曲等产品推出了“狂欢到底”主题促销活动,突出特点是产品“超便宜”、服务“就是快”;宋河酒业在其天猫官方旗舰店,则针对宋河窖藏青花坛、宋河家韵等一系列产品推出了“双11快乐”主题活动,以“赠”“抢”来吸引眼球。

不拼价格和排名,今年酒企纷纷打起了服务牌。网上购物,收货速度一直是消费者关心的事情。1919首单收货速度仅为5分57秒,而去年最快是6分8秒。究其原因,线上线下同价,消费回归理性是主要因素,电商的高速发展恰逢酒业去库存的时代,经过五年的酒业深度调整,白酒行业经营回归良性,电商已经没有了打价格战的机会。酒企要保证利润,不因促销而促销,所以要争取在用户体验上打造差异化。



制图/杨芳芳