

豫酒振兴 走向全国

皇沟御酒深圳体验店开业



10月20日,皇沟御酒深圳体验店开业。永城市工商联主席、皇沟酒业党委书记、副董事长张树强,皇沟酒业营销中心总经理李元军,以及商协会会长等共同为皇沟御酒深圳体验店揭牌!

体验店开业现场展现了皇沟酒业六十多年的发展历程,嘉宾现场品鉴了皇沟馥合香,对其独有的四香合一品质给予了高度的评价,生态馥地、磁化馥水、赤曲馥曲、香泥馥窖、五高馥法、六年馥藏、大师馥工方成皇沟馥合香!

张树强在致辞中介绍了皇沟酒业发展历程及取得的荣誉,皇沟酒业始终坚持纯粮自酿,在继承传统与历史的基础上,十年一剑,成功研发了全国独具特色的白酒新香型——皇沟馥合香,得到了沈怡方等国内知名专家的高度赞赏和肯定。刚刚举办的皇沟馥合香秋香封坛大型活动,继去年皇沟酒业六十周年大庆活动后,又一次引起了行业轰动,成为河南白酒业的又一亮点事件。

“销售落地,文化先行,皇沟酒业在2019年推出

了皇沟文化体验中心的营销新模式,通过体验中心,让更多的消费者熟悉皇沟历史文化与品牌。目前,皇沟体验中心已经在北京、上海、武汉、郑州、天津、石家庄等一线城市正式运营或正在建设中,省内在9个地级市和11个县级市场开始运营。将用3至5年的时间,把皇沟酒业建设成全国的知名企业、河南省白酒标杆企业、豫东地区支柱企业。”张树强说。

尊享品质生活,携手共谋发展。皇沟御酒深圳体验店负责人邵明军表示,皇沟酒业始终坚持以合作伙伴利益为核心,以深化与消费者的互动交流为切入点,通过开展一系列行之有效的营销活动,极大地提升了皇沟御酒的品牌影响力,让消费者更有信心,让合作伙伴更得实惠。皇沟御酒带给消费者的不仅仅是激情与欢乐,而是一种品质生活。

皇沟御酒深圳体验店的开业,意味着皇沟酒业正式进入深圳市场,双方的战略合作必将将对皇沟酒业在全国市场发展产生深远而重大的影响。(李赞昱)

传承古典文化 封藏盛世经典

首届蔡酒文化节暨蔡洪坊酒业封藏大典举行

10月20日,首届蔡酒文化节暨蔡洪坊酒业封藏大典在生态水城河南省新蔡县举行。来自全国各地的政府部门领导、商会协会代表、酒类行业专家以及酒企、客商代表共计3200多人共襄盛会。

六百年蔡国,三千年蔡酒。蔡酒文化源远流长,蔡洪坊酒业在传承古法酿造的基础上,不断创新,取得荣誉300多项。刚刚荣获“河南省质量诚信AAA级工业企业”称号,蔡洪坊手酿壹号大师级和蔡洪坊小粮液,在第20届布鲁塞尔国际烈酒大奖赛中,成功斩获一金一银两项大奖。近年来,蔡洪坊酒业在以董事长李华伟为核心的公司管理团队带领下,立足实际,打造文化品牌,塑造产品个性,调整产品结构,提升产品品质,找到了一条适合自身的酒文化发展之路,树立起了豫酒转型发展的典范。

当日上午11时,“感恩万物、礼敬酒祖”的祭祀仪式正式开始。在祭祀官的主持下,李华伟带领蔡洪坊团队向酒祖献香敬酒,展示蔡酒人恪守礼法、遵循传统的酿酒精神和文化传承。

中国副食流通协会会长何继红表示,蔡洪坊酒业每年举办封藏大典,不仅是宣告蔡洪坊新一轮酿酒季的开始,也希望通过封藏仪式让更多消费者知道,蔡洪坊始终牢记将坚守质量放在第一位,做好酒是蔡洪坊深入骨髓的共同目标。



驻马店市政府办公室副主任刘贺伟在致辞中讲道,蔡洪坊酒具有中国白酒文化引领者的基因,已牢牢占据驻马店白酒市场的核心地位,为促进豫酒发展作出了重要贡献。

李华伟表示,近年来,蔡洪坊酒业每年举行封藏大典,对品牌影响力持续提升起到了很大的推动作用。蔡洪坊人将坚守酿酒的匠心和初心,努力打造河南白酒行业的领军品牌,走出河南,走向全国。当晚,“生态水城·醉美新蔡”首届蔡酒文化节暨封藏大典明星演唱会在蔡洪坊酒厂举行,吸引了6000余名观众观看。

(李赞昱)

酱酒将迎来新黄金时代



10月16日,贵州国台酒业股份有限公司“大国酱香共创共享暨国台庆祝新中国成立70周年纪念酒发布会”在郑州举行。河南省酒业协会会长熊玉亮、广东粤强酒业董事长王富强、酒便利董事长王雪、国台股份总经理张春新、卓鹏战略咨询董事长田卓鹏等共同见证了国台·庆祝新中国成立70周年纪念酒的发布。

据了解,国台·庆祝新中国成立70周年纪念酒,由酒便利与国台酒业合作推出。该产品分大国之礼与大国之坛两大品类,其中,大国之礼分两款,分别以“中国红”与“帝王黄”为主色调,前者象征70年峥嵘岁月,奋发向上;后者则象征中华盛世辉煌,生机蓬勃。

国台股份总经理张春新在发布会上介绍道,目前,国台的上市进程蹄疾步稳、有序推进。按照计划,明年3月底之前向中国证监会提交IPO申请,努力成为贵州第二家白酒主板上市企业,也有望成为中国资本市场第二只酱香型白酒股票。与国台合作的好处,张春新道出四个方面,喝好酒、多赚钱、有尊严、可传承,在可以见到的未来,国台酒的传承性将会像其他名酒一样,产生“国二代”。

酒便利副董事长沈丽波说,酒便利成立于2010年,多年来根植于互联网思维的企业创新发展模式,使其脱颖而出。沈丽波说,企业发展不要担心艰难曲折,越是这个时候,越要提高创新发展的能力,这也是未来发展的必然趋势。作为酒业大商,酒便利此次选择与茅台镇第二大酿酒企业国台酒业合作,对于合作方及合作产品均充满信心。

国台股份副总经理汤旭从生态圈、资源稀缺、酱酒规模、消费心理等多方面深入诠释国台酒。汤旭认为,产地正宗,原料稀缺,恪守严格工艺制造的国台酒体现了“大国酱香,共创共享”的气度,在不缺酒,但长期缺好酒的市场背景下,基因好、口感好、体感好、健康感好,是国台酒能够取得市场认可的人市利器。

田卓鹏认为,白酒行业品类交替40年,酱酒将迎来新黄金时代。“体验馆+俱乐部+新零售”的模式对竞争激烈的中原酒类市场似乎更为奏效。

(胡威)

林冠德国进口葡萄酒新品发布会在郑州举行

推出三款新品 带来味蕾新体验

10月20日,“林冠德国原瓶进口葡萄酒新品发布、品鉴暨庄主见面会”在郑州举行。林冠公司德国战略合作伙伴德国爱尼诗一森森酒庄庄主Peter Zenzen、中国酒类流通协会会长助理吴勇,河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉、林冠葡萄酒供应链管理有限公司全国优秀客户代表等社会各界知名人士出席见证活动盛况。

据林冠葡萄酒供应链管理有限公司总经理张春林介绍,林冠葡萄酒供应链管理有限公司会专注并坚持国际进口葡萄酒原产地采购、品牌运营、葡萄酒专业知识培训、葡萄酒文化推广,酒品原产地直采,掌控顶层资源优势,确保做到每一瓶来自林冠的葡萄酒品质保真,简化中间环节,最大化降低采购成本,为客户提供性价比更高的产品。同时加大和德国、法国、智利等现有葡萄酒主产国的精品酒庄合作伙伴的沟通,保持深度的良好合作,不断推陈出新,不断丰富酒类产品,以确保满足每位消费者中高端各种档次酒品的采购需求。

据了解, Peter Zenzen庄主在活动会上介绍了爱尼诗一森森酒庄近400年的历史,他表示:林冠葡萄酒供应链管理有限公司不仅是其在中国的重要战略合作伙伴,同时将不断努力,共同为中国的消费者提供更优质、



性价比更高的德国原瓶进口葡萄酒。此次林冠德国原瓶进口葡萄酒新品发布会共推出了三款重磅新品,分别为250毫升秒恋精品雷司令白葡萄酒、250毫升秒恋精品丹菲特红葡萄酒和375毫升心之约精选白葡萄酒。

活动现场,林冠公司启动了“2020林冠优秀客户德国葡萄酒游学旅行计划”,计划每年至少组织1次赴德国葡萄酒游学活动,让更多的葡萄酒爱好者亲身体验和感受德国美酒。

(张仕忠)