



豫酒与“华夏历史文明传承创新区”系列报道③

传承酒文化 豫企有作为

本报记者 辛莉

酒是华夏历史文明发展进程中不可或缺的元素,酒对于历史文化传承发展有着重要的作用。

中原经济区上升为国家战略,豫酒企业看到的是行业振兴的曙光;华夏历史文明传承创新区的建设,豫酒企业思考的是如何发挥自身优势,与时俱进,传承创新,扩大产业规模,重振河南白酒业的辉煌。

将建设5000亩以上规模的杜康酿酒生态工业园区,完成固定资产投资30亿元,年产原酒能力达到5万升,储存能力达到10万升。

在鹿邑县产业集聚区,宋河占地1200亩的工业园区已经投产运营,新工业园区的建成将使宋河的原酒存储能力达到15万吨以上。

成功4A级工业旅游区,建成高规格的华夏酒文化产业园,集生态酿酒、观光旅游、华夏名吃、酒店商贸于一体,充分展现中国历史文化和中国酒文化,同时建造一流水准的华夏文化博物馆,集中白酒、黄酒、葡萄酒、啤酒酿酒文化和历史于一体,充分展现仰韶作为“华夏龙脉,国酒之源”的魅力之处。

市场动态

宋河股份尝试“微参观”

“今天是我第三次来到宋河酒业,上一次还看不到的万吨储酒罐群,在短短两三年时间,就建造得如此壮观,使我真切地感受到了宋河在资本运营下当之无愧的豫酒领军品牌地位。”



据了解,去年宋河股份多次组织网友到生产基地参观活动,此次活动是宋河组织微博网友参观的一次尝试。

仰韶酒业启动“感恩季”系列活动



5月18日,仰韶酒业隆重举办仰韶“感恩季”系列活动启动仪式,这次“感恩季”将持续到8月底。

内核,是传统文化的精髓,也是公司企业文化的核心。多年来,仰韶酒业将感恩文化与企业发展结合起来,用爱心传递真情,以实际行动感恩社会,进行着积极的尝试和探索。

酒海观澜

国酒茅台 河南自营公司成立



5月15日,河南国酒茅台自营公司在郑州隆重开业。来自各行业的100多人参加了当天的开业仪式。

据悉,河南国酒茅台销售有限公司是国酒茅台在河南省设立的自营公司,从筹建初期至今一直备受关注。

据贵州茅台酒销售有限公司河南省区经理吴程介绍,近年来,茅台集团始终秉承“坚持八个营销,追求和谐共赢”的营销理念,不断加大营销网络的改革和创新力度。

调价调结构 金星出招应对竞争

5月15日起,金星啤酒集团有限公司上调小麦啤、金星新一代产品价格,其中9瓶装膜包小麦啤每件上调0.4元多,12瓶装金星新一代每箱上调0.6元。

金星啤酒集团有限公司副董事长张峰介绍,过去几年,原材料平均上涨超过100%,工人工资也由1000多元涨到了现在的最低2500元,但金星小麦啤过去七八年来从未调价。

“价格上调仅对经销商,市场零售价并不作调整。”张峰说,之所以不针对零售终端调价是因为“要保持金星产品低价格高品质的优势”。

众所周之,随着各大啤酒巨头进驻中原,竞争首先在渠道争夺上展开。金星啤酒此时提价,无形中压缩了经销商的利润空间,面对激烈的市场竞争,金星此举是否会影响到经销商队伍的稳定性?

对此,张峰表示,此次调价的两款产品虽然减少了经销商的利润,但是公司将通过产品结构调整保证经销商的收益,下半年将重点推广纯生和易拉罐产品。

张峰同时透露,为了注入更先进的企业管理、品牌建设等方面的经验,金星将引入战略投资者。“目前和几家国际排名靠前的公司正在洽谈,很顺利,预计今年底明年年初会有结果。”

中原名片展新姿 历史名酒放光芒

——2012杜康控股全国经销商峰会侧记

本报记者 申明贵

5月18日,“酒祖杜康,龙腾四海”2012杜康控股全国经销商峰会在洛阳举行,由于洛阳市政府首次参与主办,规格窥见一斑。



吴书青总经理和洛阳市县领导共同敲开“百亿金山”

五年规划 剑指百亿

在此次杜康控股的全国经销商峰会上,洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青首次公开披露“振兴杜康发展规划”,同时吴书青和洛阳市县领导还在峰会现场共同敲开众多“金”堆成的“百亿金山”,并将“金”分送给在座的经销商代表,寓意“携手酒祖杜康,共享百亿财富”。

在发布的“振兴杜康发展规划”中提到,“重新恢复杜康品牌的真正价值,是振兴杜康尤为关键的一步。”从2012年起的未来5年,洛阳杜康控股将坚持以“恢复酒祖地位、回归高端品牌”为主战略,以酒祖杜康为核心,以国花杜康为铁腰弥补,以绵柔杜康为低端密集分销,以品牌运营系列产品为侧翼护卫的1+n产品布局策略,价格带定位准确,产品规划竞争力强,齐头并进,全面发展。

感受豫酒气势

5月18日,一年一度的杜康控股全国经销商峰会在洛阳召开,由于此次会议是首次由洛阳市政府参与主办,会议当天省委常委、洛阳市委书记毛春春也到会,并畅谈杜康和杜康酒文化。

在洛阳开会期间,从高规格的会议接待,到分12家酒店接待的会议安排,再到现场工作人员的认真敬业,无不体会到这不是一个一般规模的会议,2000多人的会议规模同时也在考量千年帝都的会议接待能力。

基础扎实 增长迅速

两年以来公司累计投入资金在10亿元以上,其中仅原酒储备、窖池扩充、技术改造、设备添加、硬件基础设施建设等方面的资金投入在5个亿以上。

两年来,杜康保持了每年销售收入100%以上的高速增长,成倍超越国内白酒行业的年均增长速度,创造了中国白酒最快的增长速度,尤其是去年新上市的酒祖杜康、绵柔杜康等全线产品创造了新品上市的高速发展纪录。



杜康酒庄拜祖

在洛阳歌剧院会议主会场,富有创意、大气的酒祖文化墙主体建筑吸引了众多经销商前来合影留念,会场内,斥巨资请国内专业团队精心策划设计的舞美效果,更是带人进入一个美轮美奂的视觉盛宴,从聘请央视知名主持人鲁豫到精彩、大气的会议编排,无不体现出杜康人对2000多名经销商的尊重,同时更体现出豫酒对关注杜康事业发展的社会各界的尊重。

品牌回归 复兴再望

杜康整合以来,始终将推动杜康品牌价值回归作为首要位置,通过正本清源和市场打假,如今市场上基本形成以洛阳杜康控股生产的杜康酒为绝对主导的良好市场局面,“杜康酒,认准洛阳杜康控股”的核心诉求已经逐步深入人心。



杜康酒庄拜祖

从提出酒祖复兴,到如今豫酒振兴,豫酒在负重中自强前行,在务实中奋勇前进。目前,在全省上下全力打造“华夏历史文明传承创新区”的良好氛围中,豫酒更应积极传承华夏酒文化,更好地创新发展,坚定地走出一条适合豫酒发展的新路子,真正让豫酒“百花竞放”。

溢利酒业老茅台专卖郑州中心店开业

5月19日,河南省酒业协会收藏鉴定专业委员会挂牌仪式暨厦门溢利酒业老茅台专卖郑州中心店开业庆典在郑州市隆重举行。

据河南省酒业协会熊玉亮会长介绍,河南省酒业协会收藏鉴定专业委员会秘书处设在溢利酒业郑州中心店,特邀溢利酒业掌门人、有“中国老茅台收藏鉴定第一人”之称的名酒收藏专家张总结执掌帅印,并率其“溢酒团”专家为中原藏酒爱好者对出厂日期在2000年之前的老茅

台及十七大名酒开展免费“鉴酒”服务,并开展陈年茅台酒及其他老名酒的收藏鉴定知识培训、文化交流活动等。

53° 柔和茅台醇亮相河南

目前,一款以“柔和”酱香为独特风格的53°柔和茅台醇亮相河南市场,受到中原消费者喜爱。

据茅台醇河南营销中心负责人介绍,53°柔和茅台醇酒刚刚进入河南市场,目前处于招商阶段。由于53°柔和茅台醇酒酒品柔和,产品定位准,产品优势、品牌优势明显,刚进入市场便备受关注。

该产品定位为中高端商务接待专用酒,并且口感突出“柔和”,53°柔和茅台醇酒体醇厚,柔和甘美,回味无穷,更柔、更顺、更适合中原人的口味,同时茅台醇推出阶段,最大化为前提的营销初衷,满足市场的不同需求。

网络互动

“幸福请求体”风靡网络 金六福等企业被“请求”

近日,网友@eriem以“幸福的名义”发给@金六福-幸福公社的一封信在网络上疯传,一夜之间转载评论数超过3000多条,“幸福请求体”也成为时下网络热门词汇。

何谓“幸福请求体”?4月16日,国内知名白酒品牌金六福在其新浪官方微博发起了名为“幸福蜜月团”的微博活动,旨在为5月婚庆高峰的新人打造免费幸福蜜月。

定的回复私信之后,晒出了这封成功请求的私信引起广大网友的转发和评论。

对此,金六福相关负责人向记者表示这样的情况实在出乎意料,收到消费者的私信时,秉承品牌的初衷破例赠送了相应的奖品,却演变成一场“体文化”。