

预期今年上半年业绩下滑,高层人事变动 营销变革阵痛折磨王朝酒业

国内葡萄酒三大巨头之一的王朝酒业正遭遇人事变动和业绩下滑双重考验。王朝酒业表示,由于公司正对营销模式进行变革,受此影响,某些分销商,特别是浙江省今年上半年采购订单减少,引起该地区销售量与去年同期相比下降。王朝酒业正遭遇人事变动和业绩下滑双重考验。

预期业绩显著下降

王朝酒业 (00828.HK)7 月 26 日发布公告,预期 2011 年上半年净利润比去年同期显著减少,因为集团进行营销模式改革,销售收入只有轻微增长,成本上涨,加上新征收城建税及教育附加费,令毛利率有所下降。7 月 27 日,王朝酒业下跌 13.2%,报收 2.17 港元。

公告称,销售收入较去年同期只

有轻微增长,主要由于为了改善公司的营运效率,公司正对其营销模式进行改革,改革措施包括:与分销商合作,加强控制零售价的定价;提升监控营销费用的有效管理;精简改进目前的多层分销结构。

王朝酒业 2010 年上半年营业收入 7.85 亿港元,净利润 1.14 亿港元,分别比上一年同期增长 14%、18%。此外,去年上半年的毛利率为 50%,纯利率 15%。

记者获悉,王朝销售管理班子架构从 2009 年 4 月份开始多次调整,营销总监贺汝军今年 5 月已离开王朝酒业,这距他担任此职不足一年。王朝酒业总经理高峰 7 月 30 日对记者表示,贺汝军已经调往天津农垦集团下属的天津夏宫酒业任职,“是集团总部的决定”。

浙江地区业绩下滑

一位业内人士表示,王朝酒业在浙江出现的问题是前两年积累下来的。在 2009 年至 2010 年,由于流通环节存货较多,价格走低,浙江地区受的影响也最大,经销商信心受到影响。另一方面,浙江的销售人员变动较为频繁。

这背后是近年来王朝存在对价格管控不力的问题。上述业内人士表示,原来浙江市场上以老干红销售为主,由于价格和窜货控制不力,经销商无利可图,因而经销意愿不强。

2009 年以前,浙江区域占公司接近三分之一销售份额,而且浙江的葡萄酒市场份额高达 30 亿元,是葡萄酒厂家的必争之地,竞争对手虎视眈眈,一旦出现闪失,就会产生较大的影响。但王朝在浙江的经销商基础较好、与厂家合作中也比较强势。

“改革是很痛苦的。”高峰表示,过去公司在浙江市场上存在价格管控不力、窜货方面的问题,这导致出现了厂家积极、消费者口碑较好,但是中间经销商不积极的“两头热、中间冷”的现象,这一现象正在得到解决,要有个恢复期。他表示,执行新的营销策略时,人员变动较多很正常,但过程“很痛苦”。

上述业内人士还透露,公司原先执行大经销商制,出货后的管理较为松散,近年开始构建完整的二级销售网络并对重点销售终端进行监控和促销支持、开始购买展销资源。但这种变革至少需要半年以上才能见效,王朝公司对于营销变革有些操之过急。同时,这位业内人士认为,王朝的组织机构设置等方面都存在一定的改善空间。

营销变革遭考验

数据显示,2010 年王朝前五大客户销售收入占比合计为 48.6%。而张裕前五名客户销售收入占比仅为 2.6%。其对大经销商的依赖程度可见一斑,显然,对营销模式进行变革已

刻不容缓。

葡萄酒专家方军认为,从外部环境而言,尽管王朝部分主产品的口碑不错,但进口酒中替代产品也逐渐增多。葡萄酒专家朱玉增表示,在进口酒的冲击之下,不少浙江的王朝经销商开始将重点转向进口酒。

王朝酒业投资者关系部相关人士对本报记者表示,国内两大竞争对手中粮酒业和张裕,都已经先于公司进行了营销变革,如今分销商的谈判筹码越来越大,公司希望对一些权利、利益重新制定规则,减轻对经销商的依赖,这是公司进行营销变革的初衷。

王朝酒业正面临的阵痛,一年前在其对手长城葡萄酒身上也曾出现过。去年 7 月,中粮集团旗下的中国食品 (00506.HK) 因酒类事业部的营销模式调整导致涉及调整的某些经销商的当期订单减少引发销量下跌发布盈利预警。2010 年上半年其酒类业务销售收入负增长 7.3%、净利润下降 46.5%,但随着第三季度与经销商谈判的完成,酒类业务销售收入去年仅负增长 2.6%,毛利率亦有所上升。

王朝酒业在近期的公告中称,管理层会继续与相关分销商深入商讨新的分销合作条款,履行营销模式变革计划将提升公司的营运效率及长远增加公司的销售收入。

(林向文)



白酒市场持续火爆,红酒市场怎么样呢?记者近日在市区多家红酒专营店了解到,红酒市场依然乏力,与去年的销售相比没有明显的变化。业内人士指出,受经济、文化等因素影响,我市红酒消费市场培育还得一定时日。

(实习生 段鹏 摄)

茅台汉酱酒郑州上市

本报综合消息 2011 年 8 月 2 日,郑州市中州皇冠假日酒店中原厅,河南喜洋洋酒业有限公司携手贵州茅台酒股份有限公司举行贵州茅台汉酱酒上市品鉴会暨郑州市市场启动仪式。据贵州茅台酒销售公司副总经理张旭介绍,汉酱酒是茅台酒股份公司倾力打造的拳头产品,以其集成中国汉代士大夫服饰纹饰、马王堆汉墓出土帛书等典型汉文化元素的包装设计闪耀首发,再添茅台军团文化酒精彩一笔。此外,汉酱酒首创的 51 度酱香白酒新概念,既考虑了乙醇和水的缔合度,又体现绵柔口感,顺应了饮酒潮流。

河南喜洋洋酒业有限公司被誉为河南白酒营销圈中成长迅速且具备较大成长潜力的白酒品牌运营商之一,对国窖 1573、五粮液老酒、汾酒国藏系列的成功运作,积累了广泛的社会资源,总结出一套成熟的高端酒运作模式,本次茅台汉酱酒的引进使得河南喜洋洋酒业全线汇集了中国三大香型的白酒的代表品牌,名酒产品线布局更加完善。

(李素莉)

上海建立食品安全信用档案

本报综合消息 日前,上海市第十三届人大常委会第 28 次会议表决通过了《上海市实施〈中华人民共和国食品安全法〉办法》,更好地保证食品安全,保障公众身体健康和生命安全,包括严格控制食品添加剂的使用、建立食品安全信用档案等,该办法将于 2011 年 9 月 1 日起施行。

办法明确规定,禁止生产经营使用食品添加剂以外的化学物质和其他可能危害人体健康的物质加工制作,禁止以有毒有害动植物为原料,禁止以废弃食用油脂加工制作,以及禁止以超过保质期的食品为原料。此外,食品生产经营者应当严格控制食品添加剂的使用,按照食品安全标准规定的品种、使用范围和用量使用,并建立食品添加剂的使用记录制度。

(臧晴)

全国啤酒品酒职业技能竞赛 决赛将举行

本报综合消息 8 月 1 日,记者从中国酿酒工业协会啤酒分会获悉,由中国酿酒工业协会、中国财贸轻纺烟草工会、中国就业培训技术指导中心、中国轻工业职业技能鉴定指导中心联合举办的“赛诺杯”第二届全国啤酒品酒职业技能竞赛决赛将于 2011 年 11 月在北京举行。

大赛分初赛和决赛两个阶段,自 2011 年 7 月开始,经全国各省、自治区、直辖市酒协、劳动部门和产业工会组织初赛,将有近 300 名选手进入决赛。包括全国啤酒行业所有知名企业在内的绝大部分企业派出选手参加初赛,大赛组委会将为决赛第一名申报全国“五一劳动奖章”,授予决赛前三名选手“全国技术能手”称号,授予第一到七十名选手“全国酿酒行业技术能手”称号。

(衣大鹏)

○我与酒的故事○

喝酒的演绎

不知从何时起,喝酒成了人际交往和应酬办事的润滑剂,忠实地扮演着逢山开路遇水搭桥的角色,还不断演绎出新“内涵”。

笔者伏案疾书三十余载,偏偏没染上烟酒之习。有时偶然赶上一次饭局,又滴酒沾不得,抿一小口就弄个大红脸,因而常被众人取笑和奚落,认为不合时代,不跟潮流,不近“人情”,以至扫了众人敬酒斗酒之“雅兴”,还自我解嘲地学会了一句话:“只要感情有,杯里全是酒。”

世间之事,唯有旁观者清。每每在餐桌上看着他人为公事、私事或半公半私事舍身拼酒之势,那倾情投入和高度亢奋之神态,心中总是一阵阵忐忑不安,有时生出些许怜悯之情。别人看后不屑地讲,你真是杞人忧天。而那些在推杯换盏之间意味深长的酒话,让我

生出不同寻常的感觉。比如,“革命小酒天天不醉,为了工作舍上肠胃”,俨然一副“大公无私”的写照;再如,“感情深,一口闷;感情浅,舔一舔;感情铁,喝出血;感情厚,喝不够”,能体味到人际交往中“情义无价”的弥足珍贵;还有,“能喝半斤喝八两,这样干部能培养;能喝八两喝一斤,这样干部最可信;能喝白酒喝啤酒,这样干部要少有;能喝啤酒喝饮料,这样干部不能要”,分明已将酒席表现提升到“唯才是举、破格提拔”的高度。事后细细揣摩,方知这些酒话尽管带着浓浓酒意,却真实地反映了另类的价值观。

看报方知,有些企业专司催款的业务员,为完成艰难的讨债任务,一次喝干过一斤多烈性白酒,回去吐了一天,结果把多年欠款追回。对方盛赞不已,称其是“酒精考验的硬

汉子”。还有的单位的接待人员,为尽地主之谊,表欢迎之意,痛快酣畅地替领导将一杯杯酒喝干,烘托了气氛,增进了感情,皆大欢喜。但在胃中融入过量的酒精,那撕心裂肺般地难受,恐怕只有当事者承受了。

我国自古就有“青梅煮酒论英雄”、“明月几时有,把酒问青天”等脍炙人口的典故和诗句,“朋友啊,请你干一杯”更是久唱不衰的歌曲。客观地讲,在人际交往中适度适量地喝点酒,本是一件愉悦助兴的事,无可厚非。但倘若过分强求,唯喝至上,或在喝酒中掺杂进左道旁门的因素,使酒变味儿,情变远,缺少了真诚,注入了功利,自然就不能做到“酒肉穿肠过,情义心中留”了。或许此刻真该静下心来,领悟一下“君子之交淡如水”的个中三昧。

(刘宝民)

“我与酒的故事”征文启事

为引导读者建立正确的酒类消费观念,本报举行“我与酒的故事”有奖征文,欢迎读者朋友将生活中遇到的有趣的酒故事、健康饮酒的心得体会、酒类消费与酒文化、与酒有关的轶事趣事等,付诸笔端,与大家分享。

1.征文内容及体裁:

凡几个人亲身经历的与酒有关的事与情,无论大小,皆可提笔为文,发给我们。字数在 800 字以内,散文、诗歌、杂文、故事均可。

2.征文方式:

电子文档请发送至电子邮箱:zkrb2578@126.com,来信请寄至:周口日报社酒水餐饮部

付永奇收。咨询电话:8599376

3.征文评选:

本报对来稿进行评定并择优在报纸上予以发表,凡文章见报作者及优秀作品作者均可持报社发放的奖品卡到万姓缘领取价值 100 元酒品一提。

领奖电话:13838638696

“我与酒的故事”征文由河南万姓缘酒业协办
万姓缘酒业地址:周口市大庆路北段
电话:8588999