

都是乡里乡亲的,四五怎能涨价

——访河南祥龙四五酒业销售公司总经理 刘亚平

□记者 付永奇

今年以来,全国众多名酒纷纷涨价,特别是进入酒水消费旺季之后,又有许多知名白酒企业放言要大幅涨价。在“涨”声四起之时,我市主要白酒生产企业四五酒业会不会跟风涨价呢?带着市民关心的这个问题,记者走访了河南祥龙四五酒业销售公司总经理刘亚平。

昨日下午 5 点,送走几拨提货商之后,刘亚平总经理边整理厚厚的销售报表边告诉记者,虽然近期外地白

酒都在涨价,但四五酒业不跟风、不涨价,坚决让父老乡亲能够悠闲自得地品味家乡美酒。来自南方的他还用周口话调侃说:“都是乡里乡亲的,四五怎能涨价。”

众所周知,每到中秋之后,许多白酒生产和销售企业便开始提价。他们涨价的理由一般有二:一方面受白酒酿造、储存等生产周期所限,厂家多对经销商实行控货管理。另一方面是春节临近,白酒需求量大增,供需矛盾进一步加剧,此时涨价可以多赚钱。不过,一线品牌白酒涨价后,二线品牌白酒也会相应跟风涨价,最终涨

价的压力全部转加给消费者,让欢天喜地过春节的消费者承受压力为其买单。

四五酒业为何不跟风涨价赚上一把呢?针对这个问题,刘总表示告诉记者,四五之所以坚持不涨价首要原因是四五酒业是周口人的,四五酒业是在家乡父老乡亲的大力支持下才由小到大、由弱变强,经历 60 多年风雨发展起来的。四五产品的主要消费群体是千万周口人,四五酒业伴随几代周口人共同成长,是周口历史发展的见证者和推动者,四五和家乡人民有着鱼水之情。因此,四五酒业不

能无情无义,见利忘义,不能让家乡父老在欢天喜地过节的时候产生购买压力。

另外,作为本土强势品牌,四五产品在周口甚至河南市场上有着很深的根基和忠诚的消费人群,社会资源基础深厚,经销商客情良好,销售旺季每天都有数十车酒水发往周口各地、河南各地,亮相在各类餐馆酒店,为大家带去欢乐。因此,四五酒业在多年的经营中赢得了消费者的认可,成为周口人的骄傲。在这种情况下,四五酒业一旦盲目地跟风涨价,会动摇消费者的消费习惯,给

消费者造成不诚信的印象。所以,在节日期间不涨价,能让消费者放心购买,也有利于今后品牌和产品的长期发展。

刘总还告诉记者,由于名酒连续涨价,给消费者带来很大的购买压力,不法分子便会制作假冒仿制产品,偷偷上市,而假冒仿制产品不但让消费者花冤枉钱,而且伤身体、伤感情。他建议广大消费者,如果喝假冒仿制的名酒产品,还不如喝货真价实的本地名酒,这既不失体面,也不伤身体,还能节省费用。

东北特色 周口独家



大鱼生在北大荒,绿色美味又健康。本店采用东北黑龙江、乌苏里江名贵冷水大鱼,配以数十种中草药,用铁锅炖制而成,肉质细嫩无刺,口感润滑鲜香,富含脑黄金、铁、钙、硫胺素等元素,具有健康暖胃益筋骨、促进青少年大脑发育等功能。

吃野生美味,体验东北风情,就来汉阳路北大荒野生大鱼福。 电话:8359588

开业期间吃一百送二十,欢迎惠顾!

受“地沟油”影响

老磨坊系列产品热销

□记者 付永奇

本报讯 记者昨日从周口市老磨坊粮油食品有限公司了解到,受“地沟油”事件影响,许多喜欢买散装油的市民也开始购买桶装油,我市各商超食用油热销,该公司生产的东方秀系列食用油更是供不应求。

周口市老磨坊粮油食品有限公司是一家集科研、生产、经营为一体,并长期致力于农业资源深度开发和综合利用的科技开发型企业,拥有固定资产 3000 万元,流动资金 6000 多万元,生产基地接近 2 万平方米,建设有豫东最大的石磨芝麻油加工厂。企业主打产品“东方秀”品牌的系列包装食用油,油品品质纯正,深受消费者认可。公司还和著名笑星陈寒柏签约为东方秀品牌形象代言人,利用

名人效应打造区域性强势品牌。

针对产品热销,该公司孙公明经理说,公司一贯倡导健康营养均衡的饮食概念,生产的“东方秀”系列食用油,油品卓越纯正,油色清亮,不含杂质,不油腻,油烟少,富含维生素 E 及多种人体所需的多种不饱和脂肪酸,不含胆固醇。像“东方秀”新一代营养型食用调和油,精选八种天然植物油为原料,在配比中加入较高价值的优质浓香花生油,特香纯正芝麻油,并选用高品质大豆油进行调配,不仅具备营养平衡的特点,还有浓郁的花生芝麻香味,烹饪菜肴既营养又美味。

谈到饮食健康,他建议市民在选择食用油时,要购买正规厂家生产的桶装油,尽量不要购买散装的食物油,以免买到“地沟油”影响健康。

品二茅台——老怀酒

享受魅力激情二日游

贵州怀酒厂始建于 1951 年,与茅台酒厂同宗同源,老怀酒系出酱香名门茅台镇,以国品酱香的高雅尊贵地位闻名全国,被当代艺术家侯宝林先生誉为“赤水河畔二茅台”。

“怀酒”问世以来,坚持精益求精,使产品质量不断提高,酱香突出、幽雅细腻、酒体醇厚丰满、空杯留香持久、酒体微黄透明,具有大曲酱香型酒的典型风格,先后获得中国首届食品博览会金奖、香港国际博览会金奖等。

2011 年海南航空与贵州怀酒厂强强联合,组建贵州海航怀酒酒业有限公司,为怀酒发展提供了更好的历史机遇。

活动内容:

1. 凡一次性消费二茅台·老怀酒系列产品满 3000 元者,均可享有免费旅游名额两个,价值 360 元的魅力西峡 2 日游。

2. 凡一次性消费二茅台·老怀酒系列产品满 5000 元者,均可享有免费旅游名额 4 个,价值 360 元的魅力西峡 2 日游(中原九寨五道石童+激情龙河漂流)。活动时间:2011 年 8 月 9 日至 11 月 9 日 品酒热线:18937189869 0394-8237998

承办单位:河南今代实业有限公司 河南周口四海国际旅行社



东方秀食用油

团购电话:13523690209

信赖源于品质

——访四五酒代理商 蒋有田



项城市范集镇四五酒代理商 蒋有田

从 1996 年我开始销售四五酒至今已有 15 个年头了,可以说我见证了四五酒业的辉煌和低谷。无论四五酒业在上世纪 90 年代辉煌时期还是前几年的低谷期和如今四五酒业的正在崛起,我对四五酒一直不离不弃充满信心。

说起四五酒还要追溯到 1996 年,那个时候项城只有糖酒公司代理四五酒,第一次喝四五酒,我感觉四五酒与其他酒不同,喝了之后口感好、不上头、入口柔甜适合咱豫东人的口味,至此我和四五酒有了不解之缘。四五酒靠着群众基础好很快赢得广大农村市场,乡镇机关公务接待,农家红白喜事、来客人请吃饭几乎都用四五酒。从那时起,我也开始试着卖起四五酒,凭借四五酒的名誉好、知名度高、利益可观,我从一个烟酒小卖部做到了如

今全范集镇最大的烟酒超市,每年四五酒的销量达上千件。

四五酒业实施的千乡万村金网工程很受乡镇代理商的青睐,它不仅让我们享受了市级代理商的同等待遇,而且也方便酒水的运输,年底奖励和参加企业活动都与市级代理商同样。此工程让更多的乡下朋友了解到了酒知识、丰富了酒文化、懂得了真假酒之分。四五酒业人员组织项城镇代理商参加四五酒业举办的新品品鉴会,不但使我了解到了四五酒从酿造、灌装、包装的全过程,还有机会与企业领导面对面交谈。

我很看好和四五酒业的合作前景,我会再接再厉为家乡人做好家乡酒,也希望四五酒业在新任领导的带领下,越来越好、越来越辉煌。(实习生 段鹏文/图)



你说我说四五酒

