

郎酒、泸州、宋河、四五、苏酒等群雄逐鹿

我市白酒市场战犹酣

□记者 付永奇

本报讯 如果你想知道我市白酒市场竞争有多激烈,翻看一下权威媒体《周口日报》就能发现,宋河粮液、四五老窖、郎牌特曲、新郎酒、泸州老窖、双沟青花瓷等酒类广告总是大量占据最好的版面、最好的位置。“作为主推政务、商务、婚庆用酒的双沟青花瓷,我们必须让环绕政府圈的人士认可接受它,这就是我们选择在《周口日报》宣传的原因。”

郎酒集团周口办事处经理汤多辉告诉记者,目前白酒市场正在从无序走向有序,从市场分散走向市场集中,在白酒行业多品牌共存的市场格局中,市场份额将向大型名优白酒企业的强势品牌集中。像郎酒,近几年在全

国各地不断攻城掠地,市场份额不断扩大,目前已经跻身全国白酒前三甲,这就是全国白酒走向集中的一个标志。据调查,在我市白酒市场同样存在向大型企业、“大品牌”集中现象,目前在我市销售超两千万的品牌酒水近 10 家,其销售额约占我市市场的 40%,利润约占 50%,是我市政、商务和中高端婚庆用酒的主力军。

就价格来看,我市中心城区和各县城竞争激烈的价格带开始上移至 100 元/瓶—300 元/瓶,主要成因是高端白酒的价格飞涨,抑制了一些人群的消费,使这部分人群更愿意购买二线品牌的白酒,如宋河、郎酒、洋河、泸州、四五等品牌。像四五酒业新推出的四五老窖年份酒定价在 100 元/瓶至 300 元/瓶之间,这个价格定

位直指次高端白酒市场,其销售经理告诉记者:“这个产品定位是一线品牌提高价位后腾出的一个市场空间,我们也想在此领域占有一席之地。”

洋河蓝色经典上市周口以来,销售业绩连年上升,在周口白酒市场激烈竞争中占据着制高点。其相关负责人告诉记者,洋河的热销得益于各款价格的准确定位和强大的广告支持。“在最短的时间用最年轻的品牌占领庞大的白酒市场洋河做到了。”

在广大农村市场,各酒水竞争激烈的价格带主要集中在 30 元/瓶至 60 元/瓶之间,每瓶 10 元以下的酒水市场逐渐缩小。现在在大部分县市,区域性强势品牌占据市场龙头地位,并建立了稳健的“市场根据地”。像四五酒业推行的“万村千乡金网工程”,

不但拓展了市场,还普及了白酒知识,打击假冒劣质酒水的行销,受到上到市领导、下到老百姓的称赞。此外,近两年,入驻我市的许多全国性大品牌也正积极下沉市场,大力拓展广大农村市场。像郎酒的几款中低端产品在广大农村就很受欢迎。现在“喝大厂子的酒、喝地方名酒”已经成为广大农民的共识。这也是白酒市场从无序走向有序,从市场分散走向市场集中的一个体现。

在周口哪多个品牌酒水最畅销?对于这个市民最爱提到的问题,记者的采访结果是:在我市,上到郎酒、泸州、洋河、双沟,下到宋河、四五等,他们各有各的销售网络和渠道,各自都占据着一块或大或小的市场份额,形成诸侯争霸格局,共同主宰着周口的白酒市场。周口是一个“抢饭吃的市场”,谁不抢,谁就可能会被市场淘汰。采访时,一位白酒销售精英告诉记者。



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!

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(中原九寨五道石室+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

质量赢得市场
——访四五代理商 李书华

项城市李寨镇四五代理商 李书华

四五酒业以“让家乡人喝家乡酒”为宗旨的“万村千乡金网工程”从今年 6 月 8 号实施以来,受到了乡镇酒水代理商的好评,项城市李寨乡的四五代理商李书华就是受益者之一。

李书华是从今年 3 月份才开始代理四五酒的,以前对四五酒不太了解,只知道四五酒是周口市本地酒,对代理四五酒一直不敢轻易尝试。提起代理四五酒李书华激动地对记者说,今年的 3 月,四五酒业的业务人员第一次来到店里和他接触的时候,他对是否代理四五酒还很犹豫。听别人说四五酒销售的黄金时期在上世纪 90 年代,那时候乡下家家户户都喝四五酒,到了前几年不知道为什么在乡镇很少见到四五酒了。虽然是家乡的品牌,但是市场上的一些流言蜚语让他不敢轻易接受,有一定的抵触情绪。李书华说:“当时正赶上四五酒业即将召开新品上市发布会,四五酒业业务人员先邀请我参加完发布会,让我之后再做决定。发布会那天,我首先参加了‘四五酒厂之旅’,到窖池车间、蒸馏车间、原酒储藏车间、白酒灌装车间及

储存车间进行了实地考察。专业讲解员的讲解,参观原料的打磨、发酵、蒸酿等一系列工艺流程,让市场上许多人所说的四五不生产原酒的谣言不攻自破,同时也让我对白酒的众多工艺流程知识有了全面的了解。参加完新品发布会及‘四五酒厂之旅’之后,我对四五酒业有了全新的认识,对代理四五酒坚定了信念。”

四五酒业生产的柔和系列酒很受乡镇客户的欢迎,不但乡镇饭店需求,而且乡下小零售部也喜欢进四五柔和系列酒。四五酒代理商李书华说,经过对喜爱四五酒的消费者调查了解到,四五酒业生产的柔和系列酒不但外包装新颖、款式大方,而且价格适中,并且乡下朋友以及其他客户都一致认为四五酒口感柔和、不上头,得到了乡下广大朋友的认可。

(实习生 段鹏 文/图)



你说我说四五酒

