

洛阳杜康控股与韩国乐天七星饮料公司签署意向合作协议

把豫酒卖到韩国去

本报综合消息 11月26日上午,洛阳杜康控股有限公司与韩国乐天七星饮料有限公司在郑东新区达成战略合作意向,前者有望借助后者的渠道网络销售杜康酒,把杜康酒卖到韩国甚至东南亚国家。

杜康牵手韩国乐天

“中韩两国人民友谊源远流长,中韩两国人民饮食、风俗等方面的文化非常相近,而杜康在韩国以及东南亚国家有一定的认知基础,这些国家的部分民众尤其是华人华侨也有消费白酒的意愿。”杜康控股董事局执行主席高峰如是说。

韩国乐天集团签约代表、乐天澳的利饮料有限公司总经理郭载亿则在签约仪式上表示,杜康是海内外华人华侨熟悉的白酒品牌,相信可以通过乐天集团旗下的大型酒店、超市和百货商场等渠道网络,快速打开韩国甚至东南亚市场,让世界更多人品尝到享誉数千年的杜康酒。

资料显示,韩国乐天集团成立于1948年,是韩国食品界最大的企业财团,其旗下的韩国乐天七星饮料有限公司是韩国乃至亚洲最大的饮料企业,于2005年正式进军河南市场,先与漯河澳的利集团合资成立乐天澳的利饮料有限公司,后于2009年将其纳入旗下成为全资子公司。

事实上,这并非韩国乐天七星饮料公司第一次“喝”中国白酒。就在今年9月30日,它与五粮液签署了类似的框架合作协议。而洛阳杜康控股此次瞄准韩国,也并非是其首度发力国外市场。在今年10月的全国秋季糖酒会上,洛阳杜康控股与美国大文行酒业有限公司签订战略合作协议,共同开拓北美市场。

让韩国人喜欢喝豫酒

“杜康是中国酒界鼻祖,杜康酒是中国的白酒之源。杜康造酒,杜康醉刘伶的传说故事,以及与杜康有关的诗文佳话,为海内外男女老少的华

人华侨熟知,因此,相比国内其他白酒品牌,杜康拓展海外市场时,拥有无可比拟的先天气市场优势。”洛阳杜康控股总经理吴书青表示,杜康是中国的品牌,更是世界的品牌,今后还将不失时机地开拓更多海外市场。

“豫酒能够走出国门,肯定是好事。”九度营销机构总经理马斐表示,这是件好事。之前豫酒也有走出国门的打算,但走出去并不容易。

是呀,要想占领韩国市场,必须了解韩国人的饮酒习惯。据乐天澳的利饮料有限公司总监金光日说,韩国人喜欢喝烧酒,往往是朋友们聚在一起喝烧酒,但喝不多,再换个地方继续喝。

什么是韩国烧酒?资料显示,韩国烧酒名字虽然叫烧酒,但是酒精度却没有中国白酒那么“烧”。中国白酒最低的酒精度也要有30度以上,但是韩烧的度数却都在19.5~21.5度,仅仅比中国的黄酒度数高那么一点。



马斐认为,韩国和东南亚地区的白酒消费潜力很大,但一定要仔细研究这些国家人们的饮酒习惯,生产出适销对路的酒品。目前,中国白酒能够走出国门的也就是茅台、五粮液、

泸州老窖这些名酒,不过出口量也不大。因此,要想在国外打开市场,站稳脚跟,杜康还需要在产品研发和宣传上下工夫。

(李素莉)



近日,位于市区光荣路和育新街交叉口的南的某饭店开业当天,把多个彩虹桥设在快车道上,给住在附近小区的市民和行人出行带来了不便。

(实习生 段鹏 摄)

宋河酒业国家白酒评委增至7名

本报综合消息 近日,从刚刚结束的中国食品工业协会“第八届白酒国家评委考评会”上传来喜讯,宋河酒业技术中心的董金仓、吴涛二位同志,以优异成绩考取了新一届白酒国家评委。至此,宋河酒业股份有限公司共有国家评委7名,是河南省白酒国家评委最多的企业,充分展示了宋河酒业的技术研发实力。

长期以来,宋河酒业一直把培养高水平的评酒技术人才作为提高产品质量、提升品牌价值、增强企业

核心竞争力的一项基础性工作常抓不懈,目前公司已建立起比较完善的专业技术人才选拔、考评、晋升体系。公司大力加强企业技术梯队建设,在公司领导和老评委的悉心指导下,一批青年技术人才逐渐脱颖而出,成长为公司评酒技术线上的骨干,董金仓、吴涛便是其中的典型代表。他们勤奋好学、刻苦钻研,积极上进,经过多年的锤炼,最终顺利考取了国家白酒评委。

(李森)



用心销好酒

——访四五代理商 夏玉海



淮阳县冯塘乡四五代理商 夏玉海

夏玉海家住淮阳县冯塘乡,是乡里远近闻名的四五酒经销商。他自从做起酒水生意,就开始销售四五酒了,可以说销售四五酒是他在乡镇上做大做强生意的一个重要因素。其经营面积140多个平方,如今是乡里最大的酒水经营店之一。

夏玉海和记者谈起了他对四五酒的了解,他说:“我做酒水生意已有10多年了,开业时是当时冯塘乡仅有的几家酒水经销商。那时候在乡镇上除了茅台酒家喻户晓之外,就数四五酒了。为什么这么说哪?因为茅台酒是我国的国酒,大家都听说过,而四五酒是咱本地酒,有广泛的群众基础,适合本地地区的口味,乡下待客吃饭和饭店用酒都喝四五酒,所以说四五酒在乡下有很高的知名度。”

记者在对夏玉海的采访中了解到,他自从今年成为四五酒的乡镇代理商之后,生意好于往年许多倍,平均每月销售额为4万多元,销酒达400多件。他说,在今年的8月份,乡上一家大饭店到他店里采购酒水,看了很多种酒水都没有看中,唯独相中了四五酒业推出的柔和系列酒中的柔和五星酒,当天就与他签订了100多件的进货合同。

当记者问到四五酒业的售后服务时,夏玉海说,四五酒业为了让四五酒的代理商很好地了解市场动态,不定期派业务员上门指导酒水销售,并传达酒业最新的营销策略,有时候甚至帮助他送货、卖货,一起下乡推销。对于和四五酒业以后的发展,夏玉海充满信心,他说:“希望四五酒业能继续保持酒的质量,为家乡的百姓提供放心酒。”

(实习生 段鹏 文/图)

你说我说四五酒

