

四五前景更美好

——访河南祥龙四五酒业销售总经理刘亚平

记者 付永奇



销售总经理 刘亚平

盘点近两年的周口白酒市场，四五品牌的表现着实让人眼前一亮，其迅猛的市场扩张速度、优秀的产品市场表现力、增长业绩快速的销售，使四五品牌成为今年周口市场最耀眼的白酒品牌，四五是如何做到这一步的呢？为此，河南祥龙四五酒业销售有限公司总经理刘亚平为我们揭开了这个谜底。

刘总是去年3月份出任的河南祥龙四五酒业销售有限公司总经理。据他讲，在任职前对四五还不是太了解，只是通过其他途径和白酒行业的朋友对四五有所了解，总体上对四五还是很有信心的，他相信通过他的努力一定会让四五销售再创新高，为四五开创新的篇章。“等真正接手这里的一切，我才发现我对四五的了解还是太少了，我之前所有的想法都太乐观了，接下来的一个多月里，我开始深入地了解四五，通过与公司各个部门员工的沟通，与经销商的接触，我改变

了之前所有的想法，提出了恢复性增长的战略方针”刘总如实地说。“去年5·7新品上市暨经销商大会只是个开始，我希望通过这次会议向四五的所有员工、经销商以及广大的消费者传递一个信息：那就是信心，四五崛起的信心，从而调动员工的工作积极性、经销商的认可和消费者的信任，从目前我们的销售情况来看，我们做得很好，达到了我们的预期目标”。

之后，刘总着重研究和分析了四五近几年来销售状况及当前的特点，据此提出了打造四五“周口粮仓”的战略思想，并根据这个战略思想制订了万村千乡市场金网工程的推广方案，渠道下沉到乡镇市场，通过开品鉴会、参观厂区的方式，让经销商和核心消费团体更好地与厂家交流沟通，一来拉近了与他们之间的距离，同时也更能时刻洞悉市场走向，时刻把握市场脉搏，从而更好地服务市场、服务消费者。“就目前的情况来看，这个推广方案还是非常成功的，目前为止，我们已经召开了近50场品鉴会，占领了60余个乡镇市场，重点乡镇市场十余个，而且照目前的情形来看，这十余个重点乡镇市场还有望在明年成为我们的百万乡镇典范市场。”刘总说起这些还是颇为自豪的。

针对广大市民关注的新产品研发，刘总说，2011年5月，经过了多年的研发与创新，沉淀和积累了多年的四五隆重推出系列新品，其独特的风格和新颖的包装，在豫酒市场掀起一场新的风潮，这在四五酒业产品研发上是一个里程碑。

“2012年是四五酒业实现大跨越的一年，我们在这一年的总体规划非常简单，以周口本土市场为核心市场，以四五老窖1949系列和四五老酒柔和系列为核心产品，实现周口市场

翻三番的突破，为我们未来2~3年的时间里打造周口四五第一品牌夯实基础。”河南祥龙四五酒业销售总经理这样表露决心。同时他也透露了四五2012年战略规划的两项指导方针：资源聚焦和结构调整。

在资源聚焦上：首先实现产品聚焦。即以四五老窖1949系列和四五老酒柔和系列两大系列产品为主导产品结构，加大品牌研发力度。在产品包装设计上，四五酒业将斥巨资邀请国内一流包装设计大师及设计团队，为四五量身打造各系列产品，使每一款产品都经得起市场的验证。在酒水研发上，四五的每一款产品都将由国家级品酒师亲自调制，使每一款酒水都经得起消费者的考验。其次做到市场聚焦。坚持打造周口市场“粮仓计划”3~5年不动摇，把“万村千乡金网工程”推广到位，让四五酒业成为周口白酒市场的领头羊和领航者。最后实现人才聚焦，将从全国一线白酒企业高薪聘请营销精英，组建一支更具专业化的销售团队，扎扎实实完成集团下达的各项任务。

在结构调整上：首先调整客户结构。助力大客户，打造“品牌运营商”。分层次营销跟进，帮助客户逐步消灭市场空白点，提高大客户的市场份额。量身定做营销方案，市场服务跟进，维护到位。积极帮扶中小客户，打造“区域型代理商”。加强对中小型客户市场的分析，制订切合市场的营销方案，逐步提升中小客户实力，将其打造成为区域、甚至跨区域型代理商。其次调整合作结构。以主导产品为主线，实现多渠道、多方位合作。针对全国各地独特的市场需求，为客户量身定做符合区域市场特色的产品。同时加大品牌运营商合作力度，吸引“大商”“超商”的加盟合作。

说起2012年的前景，刘总相当有信心，他将继续以周口市场为核心市场，争取在年底实现周口乡镇市场亿元销售的突破，而且还计划将周口乡镇推广模式向外复制扩张，逐步实施他刚刚上任时的那个想法：四五销售再创新高。以四五目前的增长形势，我想，他的梦想不会很远，四五亦将开启新的篇章。

四五老窖 1949 小窖原浆之风格特点

河南祥龙四五酒业技术中心总经理、国家级白酒评委 苏新生

一、小窖及窖泥制作老窖是生产浓香型优质基酒的关键和根本，其内壁窖泥是酿酒微生物繁衍栖息的场所。

公司现有窖池1000多条，是以优质小黄土夯筑而成。黄土富含腐殖质、速效磷、氨态氮等物质，这些物质是窖池微生物活化繁殖不可缺少的营养物质。为保证窖池“不渗、不漏、不串”，建窖时，整个车间地面被作为一个整体，在窖池底面及四周进行特殊的防渗处理，以确保窖池的保浆和防渗，有利于窖池老熟，使每一个窖池都成为一个独立的微生物世界。窖池建造成长方型，上宽下窄，可增加窖池的坚固性，同时又增加了酒醅与窖壁的接触面积。窖池容积8立方米，所用窖泥是以有着近百年历史的老窖泥做种泥经逐级扩大培养，制成窖泥母液，再加入曲粉、老窖泥、菜园土、藕塘泥、黄水、酒尾、酒糟及己酸菌液等，实现了窖池与环境的嫁接，使窖泥微生物适应环境能力协调作用大大增强。有利于多种香味物质成分的生成。在窖泥培养过程中，必须把黄土晾干粉碎，不得使用生水。己酸菌培养液用水必须高温灭菌。由于窖泥自然老熟要经历相当长的过程，因此，在生产使用过程中，要加强窖池的养护工作，及时清理池壁残糟，用窖泥母液、己酸菌液或低度酒加曲粉混合液作养护液，对窖池进行养窖护窖，通过“以糟养窖，以窖养糟”不间断地循环生产，促使窖池窖泥加快老熟。

二、小窖酿造工艺

1. 多粮原料，高温润料，辅料清蒸

以高粱为主，其余为大米、糯米、小麦、玉米五种粮食为原料，其配比为60:20:5:10:5，从而规避了用单一高粱为原料酿酒风味单一、口感欠佳的不足，所酿基酒的风味物质极其丰富。高粱、小麦要粉碎成4、6瓣，大米、糯米整体原料，玉米粉碎成上述原料颗粒状，采用高温润料方式，用60%的量水，水温≥85℃，加少量糠，少泼快翻方式进行高温拌料，防止结块成团，并堆积保温24小时。在润料前，原辅材料要进行清蒸除杂，“干净”是绵柔型白酒最主要的特征。

2. 大曲续糟，小窖发酵

将经过蒸馏取酒的糟醅放置于凉床摊凉至接近入窖温度，撒入25%大曲粉，翻拌均匀，入窖发酵。使用大曲不仅提供了微生物发酵菌种，还有很多酶类和曲香成分。续糟发酵是对原料、香料成分、有机

酸等物质的传承利用，是“万年糟”的具体应用。

小窖泥池发酵，是充分利用窖泥微生物所产生的特殊有机酸及酯类对酒体的作用，使参与发酵的微生物种类、数量、活性等都发生了显著的变化，与传统浓香型酒大窖发酵存在很大的区别，是形成四五酒“小窖绵柔”风格的主要原因。

3. 低温入窖，缓慢发酵

低温入窖是控制白酒生产的合理温度，使双边糖化发酵保持平衡，是保持优质高产的有效措施。低温入窖可以使淀粉不易破坏，营养物质不易被杂菌利用，有利于酸度控制，增加酵母菌活力。正确处理辅料、水分、温度三者之间的比例关系，直接关系到糟醅入窖后能否进行低温缓慢发酵。

由于窖池单位体积糟醅占有面积大，散热表面积大，更适合低温缓慢发酵。公司入窖温度控制在13℃~17℃之间，发酵顶温控制在30℃~32℃，发酵周期控制在60天左右，加之采用中高温大曲、高温量水、踩窖、回酒发酵及精细化操作等，所以，四五原酒更加绵柔、醇甜。

4. 混蒸混烧

传统老五甬制法作的浓香型白酒是混蒸混烧，将酒醅与原料、辅料拌匀后装甬，蒸酒、蒸粮同时进行，既节约能源提高功效又赋予原酒特殊香气，使酒体更加醇厚丰满。

5. 长期贮存 精心勾调

刚蒸馏出来的基酒还处于一种极不稳定的状态，刺激性较强，口感不好，需用陶坛进行分级储存。新酒经一定年限的储存，酒体日趋“醇甜细腻、绵柔顺滑、自然协调”。

长期以来，公司十分重视调味酒的研制与生产，通过长期的生产实践与总结，赋予四五酒众多的调味酒，品质优异，风格独特，成为四五酒小窖酿造工艺中不可复制的独有资源。技术人员根据成熟的色谱骨架成分设计酒体方案，从优质酒中挑选出不同香气、不同贮存期、不同发酵期的酒。通过合理搭配，协调成型，然后根据基酒的缺陷和成品酒质量标准，从众多的调味酒中选择针对性强的进行调味，使口感最终达到完美统一，形成“四五老窖”风格。



专家简历

1979年进原四五酒厂，连续三届被聘为河南省白酒评委；2000年被国家食协聘为第六届白酒国家评委；2005年被国家劳动和社会保障部评为高级技师；2006年被中国酿酒协会评为高级品酒师；1989年获省轻工厅科技腾飞奖；1990年获河南省轻工厅优秀新产品开发工作者称号；1992年获河南省第二届“兴豫杯”名优特新优秀奖；2012年获全国五一劳动奖章敬业者称号。