

做公益活动 推买赠政策 炒谢师宴会

我市白酒淡季营销战犹酣

记者 付永奇 杨华丽

本报讯“围绕高考状元开展庆祝慰问活动是一个多赢的选择，既让学子和学校得到实惠，也提高了四五产品在当地的知名度和美誉度，这符合我们的营销理念。”昨日上午，提到四五酒业近期开展的一系列公益活动，河南四五酒业销售公司总经理刘亚平高兴地对记者说。据了解，进入夏季白酒淡季以来，我市不少酒业商家都在暗暗发力，或开展公益活动，或推出买赠政策，或借机炒作谢师宴会，力促“淡季不淡”。

淡季做形象，旺季做销量，这是白酒企业的生存法则。为提高产品形象，6月22日上午，在端午节来临之际，我市水井坊总代理周口靓丽形商贸有限公司率先开展公益活动，他们联合本报到我市福利院慰问，并为那里的100多位孩子们送去了100件方便面、50件火腿肠、100件饮料、4件粽子计254件端午节慰问礼品，受到社会广泛关注。6月28日，河南四五酒业到淮阳一高慰问，除为高考状元送去了笔记本电脑，还为9名优秀学子送去了高级挎包，并向学校赠送了庆功酒水。感到宣传效果不错后，四五酒业又把7月6日在项城举办的高端品酒会改为“高考状元、项城骄傲”庆功慰问会，向该市文理科状元赠送笔记本电脑，向20名学生赠送行礼包，还向学校赠送庆功用酒，并邀请师生代表共进午餐表达祝愿。项城市委市政府对此次公益活动非常重视，市主要领导参加了该活动，并对四五举表示感谢。虽然两



河南四五酒业领导在向项城优秀高考学子发放礼品。

实习生 段鹏 摄

次活动投入20多万元，但四五酒业总经理认为“值得”。此外，郎酒集团驻周办事处组织其旗下的五大品牌开展的“郎助郎大型义卖”活动也将于近期开始，预计募得的近百万善款将资助大批贫困学子，这将把我市白酒参与公益活

动推向一个高潮。抓住刚性需求，阶段性做销量，也是我市酒业淡季发力的一个方向。苏酒实业的宋光磊经理认为，白酒的销售淡季并不是所有渠道的产品销售都很淡，仍存在刚性需求，产品的销售弧

线变化不是很大，企业可以加大促销力度，实现“淡季销量不淡”的突破。苏酒旗下的双沟青花瓷、珍宝坊、洋河蓝色经典等酒品都针对谢师宴等推出了买赠活动。特别是双沟青花瓷结合酒店、婚庆公司开展的谢师宴买一送一，

买酒送笔记本电脑、拉杆箱等活动，既让利于市民，又保证了淡季的销量，还赢得社会赞誉。

刚刚进入我市不久的周口桥西酒藏有限公司也依托总公司的强大支持，在各个白酒品牌中开展一系列买赠活动。由于宣传到位，各经销商积极实施，公司近期销量增加不少，使淡季不淡成为现实。打折销售找卖点也是各酒业开展促销活动的重要手段之一，记者在市区部分超市发现，不少白酒都在开展买赠活动。像泸州50度窖藏珍藏，原价是116元每瓶，现在是买一送一；泸州精品50度，原价60元每瓶，促销价为48元。郎酒系列产品的促销力度也不小，像洞藏郎50度原价86元每瓶，促销价是买一送一，贵宾郎50度原价76元每瓶，现在也是买一送一。四五酒业的柔和三星，夏季促销中每瓶只卖20元，在项城、郸城、淮阳等县市的乡镇市场非常火爆，甚至出现脱销现象。经销白酒多年的欧阳先生告诉记者，夏季啤酒是白酒的最大竞争者，但啤酒酒长肚子是一个无法避免的事实，而且一瓶15元左右的低档白酒可以两三人喝，同样的钱顶多能买3瓶啤酒，这对于中低收入人群来说，白酒的经济价值高于啤酒。周口外来人员中，有不少低收入人群，而这些低收入人群是中低端白酒消费的主流人群。所以，即使是在炎热的夏季，中低档白酒依然有销量。

市酒业协会会长张利表示，如果一个酒业公司在销售淡季能练好内功，保持一定的销量，做到淡季不淡，那么在旺季一定会有更大的作为。

白云边——浓酱兼香型白酒代表

本报讯 近年来，我市白酒市场十分活跃，品牌单品层出不穷，出现百家争鸣现象。本地酒、苏酒、川酒等各有自己的市场和消费群体，白云边作为湖北酒的一个知名品牌也表现不俗，除了口碑不错，销售形势也很好。

据了解，芳香优雅，酱浓协调，绵厚甜爽，圆润怡长是白云边的风格。多年来，白云边酒销售遍及湖北全省、豫、赣、皖、粤、冀、湘、京等地，产销率达98%以上，深受广大消费者好评。1994年9月，白云

边酒在成都经全国白酒专家及评酒委员评选，被评为国家银质奖。除此之外，白云边酒还获得国际国内诸如“全国十大口感好酒”、“全国十大文化名酒”、“全国十大最受消费者喜爱的产品”、“中国驰名白酒精品”、“湖北省酒”等殊荣90余项，连续四届蝉联湖北名牌。2001年11月，以该公司企业标准为蓝本的浓酱兼香型行业标准由中国轻工业联合会发布，并于2002年5月起正式实施。2007年3月1日，兼香型白云边酒获得纯粮

固态发酵标志使用资格。2007年5月，白云边被中国食品工业协会正式确认为浓酱兼香型白酒代表。

白云边酒周口总代理张经理告诉记者，近年来，周口市民对白云边酒越来越认可，对酒质也很青睐。白云边在周口白酒市场已经有了自己的一席之地，销售也越来越好，感谢周口新老客户对他们的支持，白云边也会不负众望，生产出更优质的白酒呈给周口消费者。

(任富强)

葡萄酒板块两类股可关注

近日，工信部网站披露，工信部、农业部联合制定了《葡萄酒行业“十二五”发展规划》(以下简称《规划》)。《规划》要求，到2015年，葡萄酒产量将达到220万千升，比2010年增长100%；销售收入达到600亿元，增长85%。对于葡萄酒产量翻番的说法，市场马上给予热烈的回应。

包括张裕A(000869)、ST中葡(600084)、莫高股份(600543，股吧)(600543)等都有活跃表现。

那么，受《规划》的影响，哪类葡萄酒上市公司受益更大？“从内容来看，此次的《规划》对大型的葡萄酒企业而言会带来更好的市场前景。”业内人士表示。《规划》指出，要支持优势企业进行联合、收购和兼并。分析人士认为，目前国内中小型葡萄酒企业众多，为未来提供了大量兼并收购标的。和白酒行业上市公司众多的情况不同，主营为葡萄酒的公司在市场上并不多，而加上一些投资参股葡萄酒资产的上市公司，目前A股市场上一共有十来家葡萄

酒概念公司。

光大证券(601788，股吧)投资顾问李庆阳认为，两市目前有十家左右上市公司主营业务或其他业务涉及葡萄酒生产。10家上市公司中，有4家的股票目前都处在ST状态，这就给投资者选股增加了较多不确定性。投资者可挑选其中市盈率较低、有兼并重组能力的公司逢低关注。

综合分析师的观点是，在葡萄酒行业整体利好的情况下，有两类个股投资价值凸显：一类是原料优势突出、销售瓶颈有望突破的葡萄酒企业，以ST中葡、莫高股份为代表；另一类是立足中高端产品的葡萄酒龙头企业张裕A。(华夏)

周口白酒排行榜

NO.1 洋河蓝色经典	NO.6 十八酒坊
NO.2 四五老窖 1949	NO.7 双沟青花瓷
NO.3 国窖 1573	NO.8 泸州老窖特曲
NO.4 宋河	NO.9 百年泸州老窖
NO.5 新郎酒	NO.10 太白酒

(周口白酒排行榜名次依据各款酒获得短信投票数排列，本期截至7月16日16时)

“周口白酒排行榜”邀请你投上神圣一票

周口酒队伍庞大——位居全国省辖市前列。
 周口酒品种繁多——本地外地白酒超百种。
 周口酒水消费超前——多款名酒销量数第一。
 周口酒民口味多变——两年喝倒三个酒牌子。

现在周口流行什么酒？请拿出手机为你所喜欢的白酒投上一票，让你的最爱登上我们的“周口白酒排行榜”。让广大市民从千万选票缔造的排行榜中，发现今天周口白酒市场的风向标。

短信格式：白酒名称(越具体越好)+投票理由(20字以内)，发至13839412578、13592221006。“周口白酒排行榜”每周一更新，欢迎您的关注。

现在流行什么酒？

请看周口白酒排行榜

就餐时不给发票；	菜品中有异物；	被迫接受最低消费；	油烟扰民；	假冒伪劣酒水；	服务态度恶劣；	强制使用一次性消毒餐具；	……
监督				热线			
8599376		13839412578		13592221006		15138290269	
15036819999		18639402085					

发现以上情况，请拨打监督热线电话，我们将在第一时间关注您的呼声，通过记者的调查与呼吁，引起有关部门的重视，让您的合法权益得到维护。

