

十多万客商光临福州糖酒会 豫酒军团强势亮相

# 豫酒发力南方市场

以下图为福州糖酒会上的豫酒军团



**核心提示:**历时4天,成交总额近200亿元,入场人数20万人次,10多万客商云集福州……2012年10月21日,第87届全国糖酒商品交易会在福州市海峡国际会展中心落下帷幕。据介绍,本届交易会商品成交总额为199.59亿元,其中,糖及糖制品成交总额为60.3亿元,酒类成交总额为119.25亿元。本届糖酒会在福州海峡国际会展中心设立唯一展区,展览总面积11.7万平方米,折合标准展位近6000个,累计入场人数达20万人次,其中专业人士接近12万人次。

## 福州糖酒会凸显南方城市魅力

被业界誉为“天下第一会”的糖酒会首次在福州市召开,也是糖酒会历史上首次来到东南沿海地区。据说福州的接待能力只有8万人,一下子来了10多万客商,这使福州的接待能力捉襟见肘。

首先是航班少,不少豫酒企业除了直飞福州外,不少人选择飞到厦门再转车到福州,还有人坐火车和自己开车去的。

其次是酒店少,不少客商反映价格高,三星级酒店一晚不能超过850元,二星级酒店一晚不能超过450元,这还是政府限价,而厦门的三星级和准四星级酒店一晚上的价格只有200多元。就这酒店也都家家爆满,一位从厦门来的客商告诉记者,糖酒会期间他来福州办事,打114订酒店订不上,通过携程网订酒店也订不上,晚上9点多他挨着酒店一家一家找,都没有找到房间,最后只好到超市买了一床被子,睡在了车上。



福州糖酒会上客商云集

但是,美丽的闽江、温润的气候,福州特有的南方城市的风韵,还是吸引了不少参会客商,尤其是受到了各大酒企的青睐。茅台集团、五粮液和泸州老窖等大酒企纷纷到场。由于福建和中国台湾距离不远,近60家台湾企业齐聚“中国台湾食品专馆”,向观众推介台湾特色产品,受到福建省消费者和参会者的欢迎,成为本届糖酒会的一个亮点。10月18日,以“传承、分享、共赢”为主题的两岸食品行业合作发展研讨会,在福州市海峡国际会展中心举办。通过高端对话与交流,探索海峡两岸食品产业合作机制,进一步发挥两岸的政策优势、区位优势、资源优势,实现优势互补,互利双赢。

## 汾酒是最抢眼的主角

尽管茅台集团、五粮液、泸州老窖等白酒企业的大腕都在本届糖酒会上亮相,但本届糖酒会最抢眼的主角却非汾酒莫属。

本届糖酒会的主大门、开幕式的正前方、海峡会展中心的主通道两侧,这些最显眼的广告位置全部被汾酒占据。汾酒的展台位置也属于海峡会展中心综合馆大厅最显眼的位置,最吸引眼球的是汾酒的火箭造型广告,寓意着汾酒的发展像坐上了火箭一样。在本届糖酒会上,汾酒从广告位置到展台设计以及参会阵容,与其他酒企相比都具有压倒性优势,充分显示出汾酒的实力和品牌影响力。

作为本届糖酒会的主赞助商,汾酒集团副总经理常建伟登上了福州糖酒会开幕式的主席台。10月18日上午,常建伟在接受本报记者采

访时介绍说,本届糖酒会,汾酒的总投入超过700万元。在被问到为何汾酒在糖酒会上出手如此豪阔时,常建伟表示,全国糖酒会是展示酒企形象和品牌实力、联系酒企与酒商的平台,汾酒的目标就是第一军团,要做就要做到最好。

另外,常建伟还兴奋地告诉记者,今年,汾酒集团已经提前完成了100亿元的销售收入,其中酒业收入超过50亿元。目前汾酒到2015年的目标已被改写,新的目标已不再是冲击百亿,而是百亿之后怎么办。汾酒将向着200亿元的新的发展目标进军。

汾酒曾经在河南创造过辉煌,如今正处于强势回归阶段。说到河南市场,常建伟表示,今年汾酒在河南的销售收入将突破3亿元,到2015年的发展目标定为10亿元。河南市场不会急躁冒进,而是将稳扎稳打,稳步推进。

## 豫酒军团强势亮相

豫酒企业对本届糖酒会很重视,具体表现不仅在于由河南省酒业协会组织,张弓、富平春、朗陵罐、新平川、百泉春、棠河、汉梁王、(南乐)九鼎、新境界河南白酒9家企业组成的“豫满中国”展团以庞大的气势、精美的装饰惊艳亮相,成为本届全国糖酒会上一道亮丽的风景。而且宋河股份总裁兼营销公司董事长王祎杨、洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青、张弓酒业董事长孙刚等酒业大腕都来了。

记者在糖酒会上看到,河南省酒业协会“豫满中国”展团参展的9家企业全部是以特装形式,统一以“豫满中国”的总格调,分不同的个性展现河南白酒行业近年来取得的丰硕成果。

作为豫酒的代表,宋河股份在糖酒会现场搭建了115平方米的展位,洛阳杜康控股的展位也别具一格,河南名庄国际咨询有限公司也独自设展位参展,并且推出了倾力打造的世界葡萄酒自主品牌——神都古道系列。

在本届糖酒会期间,豫酒企业举办了丰富多彩的活动。10月16日,由糖烟酒周刊杂志社和宋河股份联手打造的“2012中国白酒发展趋势高峰论坛暨‘中国礼遇 国字宋河’战略发布会”在福州市西湖宾馆举行,河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉、宋河股份总裁兼营销公司董事长王祎杨以及来自全国各地的经销商等200余人出席了本次论坛。近两年,宋河在省内外重点推广“国字宋河”,而省外的天津、北京等战略区域也开始启动,借助糖酒会

这样的重要时机推广自己的主导品牌。

10月17日,以“创新、引领、发展”为主题的2012年秋季(第23届)全国糖酒企业营销论坛在福州市西湖宾馆举办,洛阳杜康控股销售公司常务副总经理马金全、河南名庄国际咨询有限公司董事长朱永良上台致辞。10月17、18日晚,河南名庄国际还邀请合作伙伴、经销商、国外酒庄庄主和行业专家在福州尧园一号举办神都古道新品发布会品鉴会,连续两晚会场爆满,赞誉一片,得到业内一致好评和期待。

“河南酒企对福州糖酒会很重视,不少老总都来了,其间还举办了多场活动,表现十分活跃,充分显示出豫酒对南方市场的重视。尤其是宋河和杜康已经走出河南,走向全国,它们携主打产品在本届糖酒会上精彩亮相,希望有更多的酒商和消费者关注豫酒,支持豫酒。”河南省酒业协会秘书长蒋辉如是说。

## 糖酒会好声音: 白酒市场 面临拐点

10月17日上午,在以“创新、引领、发展”为主题的2012年秋季(第23届)全国糖酒企业营销论坛上,盛初营销咨询有限公司董事长王朝成作了《2012中国酒业形势拐点与厂商应对之道》的演讲。王朝成认为,2002年到2012年这10年,是白酒行业快速增长的黄金10年,2013年到2023年,白酒行业将面临拐点。

王朝成预测,1000元以上超高端白酒市场将大幅放缓,100到300元中高端白酒继续快速增长,300元到600元较高端白酒仍能较快增长,结构性分化将加剧。白酒行业中酱香型白酒比重会快速提升,但盈利能力会下降。葡萄酒作为有竞争力的酒种会加快增长,但进口葡萄酒尤其是品牌化进口酒会享受主要成长,黄酒和保健酒等酒种仍需扮演补充性角色。

王朝成建议:第一,酒企不要盲目扩产而要积极并购;第二,高端市场要稳价控量;第三,重视中高端、中档白酒市场的长期发展机遇;第四,适应碎片化市场的厂商新模式;第五,重新定义启动市场的渠道模式。

(大河)

## 泡酒滋味长

老同学来出差,借住在我家,一进客厅,他就被柜子上排列得整整齐齐的一罐罐泡酒吸引住了。上面有木瓜酒、枸杞酒、杨梅酒、蛇酒……基本市面上可见的泡酒我家都有。老同学笑说,不知道的还以为你们开饭店呢!可不,我家的泡酒确实多。因为我和先生都喜欢喝点,就干脆在家里自己泡酒喝了。

说起来,我喜欢泡酒,是受父亲的影响。

老家在湖南农村,家中都是自酿米酒。每年到了杨梅成熟的时候,家里就会酿一大坛子米酒,然后把刚摘的新鲜杨梅放进去。杨梅酒分两种,青梅酒和红梅酒。红梅酒是我最爱喝的,喝上一口,酸酸甜甜,回味无穷;青梅酒则较酸,有着水果酒的果香甜美,酸中带甜,可以长年存放。除了杨梅酒,父亲偶尔也泡蛇酒。有时候父亲在种地的时候遇见了蛇,就把它抓起来,拿回家泡酒。蛇酒我是从来不喝的,我总觉得那蜷曲在酒坛子里的蛇没死,会突然跳起来咬我一口。

父亲不是嗜酒的人,只是爱在饭前喝上一小杯。我总是乐颠颠跑去拿了杯子去里屋倒酒,偷偷地抿上几口,才拿去给父亲。平时父亲是不让我们喝酒的,除非到了过节的时候。节日里全家人聚在一起吃饭,父亲会吩咐我在每个人面前的酒杯里倒上酒。这时候,就连平时滴酒不沾的母亲也会喝上一小点。

泡酒就这样伴着我长大。毕业后成了家,巧的是先生也爱喝泡酒,还爱自制泡酒。家里的第一坛泡酒是木瓜酒。本来我和先生也就是试着泡泡,自己喝着解解馋的。那天一个朋友来我家吃饭,看到有泡酒,就说要喝点。没想到,他喝了之后赞不绝口,说那酒入口味道香甜清醇,滋味绵长,是他喝过最好的木瓜酒。后来,还特意打电话来讨要泡酒的秘方。这让先生颇有些自得。其实哪有什么秘方呢,只不过是凭着对泡酒本能的喜爱罢了。这样看来,确实是和泡酒有缘。

后来,我们的泡酒种类就多起来了。泡酒不仅滋味好,还有各种不同的功效呢!不同的泡酒有不同的功效。一定要细品,不能多喝。

更多的时候,我和先生在家做几个家常小菜,对坐着小酌几杯,觉得人生至乐也不过如此。这泡酒,确实滋味绵长,让人回味无穷啊! (莫衣紫)

## 征文启事

为引导读者建立正确的酒类消费观念,本报举行“我与酒的故事”有奖征文,欢迎读者朋友将生活中遇到的有趣的酒故事、健康饮酒的心得体会、酒类消费与酒文化、与酒有关的糗事趣事等,付诸笔端,与大家分享。

### 1. 征文内容及体裁:

几个人亲身经历的与酒有关的事与情,无论大小,皆可提笔为文,发给我们。字数在800字以内,散文、诗歌、杂文、故事均可。

### 2. 征文方式:

电子文档请发送至电子邮箱:zkrb2578@126.com,来信请寄:周口日报社酒水餐饮部 付永奇收。咨询电话:8599376

### 3. 征文评选:

本报对来稿进行评定并择优在报纸上予以发表,凡文章见报作者及优秀作品作者均可持报社发放的奖品卡到万姓缘领取价值100元酒品一提。领奖电话:13838638696

“我与酒的故事”征文  
由河南万姓缘酒业协办  
万姓缘酒业地址:周口市大  
庆北路  
电话:8588999