

酒类电商“双十一”吸金近两亿元

未来两年将现大洗牌



业内人士表示,未来酒类电商的发展会更趋向于平淡而务实,要想在未来不被踢出局,关键在于专业化和精细化。

“双十一”刚刚结束,阿里巴巴集团即宣布,其“双十一”促销的淘宝交易额达到了191亿,同比增260%。与此同时,多家酒类电商也陆续公布了自己的全网销售业绩。国内最大酒仙网公布其在“双十一”当日销售额突破6000万元,而另一家拓展全网分销的一线酒类电商购酒网也透露,其当日销售额超过1200万元,位列天猫酒类专营店月销量前茅。业内人士分析,目前酒类电商已日渐成熟,而随着酒仙网、也买酒、购酒网等一线电商相继介入全网分销,酒类电商之间的竞争将全面升级,未来两年将现大洗牌。

网购盛宴考验酒类电商

8000多张单,1200万的销售额,100多个便当盒,36小时无睡眠,购酒网CEO赵小伟表示,“这是我们第一次挑战自己的极限,消费者对我们的认可,整个团队的合作力,让我感到骄傲。”

事实上,购酒网这个刚刚成立了只有11个月的年轻企业,在此次“双十一”的活动中,无论在系统、物流、货品备货、营销策略,还是在物料准备、人员安排上都经受了一次高强度的实战考验。

而今年年初,对于电商能否在酒水市场闯出一条新路的质疑声犹在耳,但经过短短几个月的时

间,电商运用整合市场、促销迎击等多重手段,成为“双节”期间促成酒水“逢节必涨”魔咒失灵的重要因素之一,此番又在“双十一”掀起了一波销售新狂潮。

购酒网营销负责人、曾在华致酒行工作多年的行业资深人苗春表示,在产品同质化严重的前提下,价格战是很正常的。目前的价格促销是最直接、最节省成本的营销手段,至少未来3年这还是最重要的一招,是“大杀器”。除了垄断因素外,价格竞争是一个关键因素。他进一步指出:“品牌的培养需要大量的资金和时间,无论厂家还是经销商,都不希望看到这种‘流血促销’,而失去了优质的产品和

服务,消费者也不会是最终的赢家。”

一位不愿透露姓名的业内人士直言,“酒类电商仍然是酒水产业链中的一个环节,单纯的价格战会破坏行业生态圈。对一些大商家而言,最重要的往往不是盈利水平,而是用户量、交易规模,商家不计成本的疯狂打折促销,一方面违反商业规律,另一方面也会让行业走进‘不促不销’的尴尬局面。”

未来两年将现大洗牌

在国家大力推动电子商务发展的背景下,酒类电商的数量呈现出爆发态势,目前仅注册的酒类电商就有100多家。业内人士分析,随着酒仙网、也买酒、购酒网等一线电商相继介入全网分销,酒类电商之间的竞争由以前的“各自为阵”升级为“短兵相接”,而借着平台商的强大杠杆力量,“马太效应”也会愈演愈烈,酒类电商未来两年将现大洗牌。

“从去年年底开始的资本寒冬,使得红孩子等垂直电商的标杆企业纷纷陷入困境,这种情况也波及了酒类垂直电商。”赵小伟透露,“前几年的泡沫太大,最近两年,热钱在减少,投资人的热情也趋于理性。未来酒类电商的发展趋势会更趋向于平淡而务实,要想在这场‘赢家通吃’的游戏中不被踢出局,关键还是在于专业化和精细化。”

苗春也进一步补充说,“做‘大而全’是很困难的,需要创业者的实力、领导力、偏执力以及非凡的管理能力。我们会选择做‘小而美’的企业,做到品种多样、价格长期保持低廉、文化传播持续、客户互动活跃、服务体验不断完善。”

数据显示,尽管目前酒类电商在整个酒业市场中的占比还很小,只占到总销售4000亿的1.2%左右,却有着较大的上升空间。在这个电商凶猛的时代,有人乐观地估计,这个占比将来会提升到两位数甚至达到50%。然而,酒类电商想要在这场千亿级别的饕餮盛宴中品味胜利之果,无疑还有很长的路要走。

(夏芳)

与古人“干杯”

那天,与几个文朋诗友相聚喝酒,喝着聊着,不知怎么说到了古人……古人是怎么喝酒的?喝的是多少度的酒?我们猜测、争执了一会儿也就作罢,毕竟不是考古的,实在说不清。但对于因酒而名传千古的人物,大伙儿则如数家珍:杜康、刘伶、曹操、李白、杜甫、白居易、欧阳修、关羽、武松等。“与古人‘干杯’怎么样?与哪个古人‘干杯’最爽?”一位友人的一句话引发了共鸣,增添了酒兴。

“要说与古人‘干杯’,我就和曹操‘干’,曹操才是真正的英雄豪杰”,大李举着酒杯,吟起了曹操的诗句:“对酒当歌,人生几何”,“何以解忧,唯有杜康”……“嘿,曹操这些诗句确实经典,可跟他‘干杯’,爽是爽,但太愚,闹不好小命都没了。”文友赵说。“为什么?”大李问。“你没看过‘赤壁之战’啊,曹操大摆酒宴,横赋诗,有个官员叫什么来着,说曹操出言不吉利,结果被曹操一槊刺死了。”赵说道。“对,对,跟曹操‘干杯’,太愚。”我们纷纷说道……

“与古人‘干杯’,我找李白。”诗人刘快人快语,说李白是“诗仙”、“酒仙”,斗酒诗百篇,那才叫牛!跟他“干杯”,一定爽,没准还能沾点儿“仙”气,写出几首千古流传的诗……“李白?嗨,算了吧,李白是‘诗仙’、‘酒仙’不假,可是用现在的话说,也是个‘脱底棺材’,有点儿钱,都被他喝光了,那还过不过日子啦。”大李不以为然。“是啊,他不但喝光,没钱还要抵押、典当,‘五花马,千金裘,呼儿将出换美酒’,哈哈,你老兄要与他‘干杯’,你老婆决计饶不了你。”文友小汪笑道。

随后,我们又分别与杜甫、关羽、武松“干杯”,结果也一一被否定。理由如下:“老杜”忧国忧民,令人肃然起敬,可是活得实在太累,与他“干杯”,必定压抑、悲苦;关羽呢,心高气傲,瞧不起人,与他“干杯”,免不了遭受奚落。至于武松,倒是意气、豪爽,可酒量也太大了,过景阳冈,一喝就是18碗,这谁也招架不住啊。

大伙儿一致认为,还是和欧阳修、白居易“干杯”好,这两个人都是名人、官员,既没有名人的谱,也没官架子。再者,有道是“醉翁之意不在酒,在乎山水之间也”,和欧阳修“干杯”,忘情山水间,那多逍遥、优雅、享受啊……

(高志坚)

广告