

大火无情人有情

市县两级酒业组织慰问困难商户

□记者 付永奇

本报讯 “感谢市酒业商会,感谢县酒协!感谢同行的热情相助,感谢你们帮我家渡过难关。”

12月6日,太康县酒业协会会员、个体户蒋金海紧紧握着市酒业商会会长张利的手,激动地一直说着“谢谢”。

当日上午,市酒业商会会长张利带领工作人员一行4人驱车百里来到太康县,看望遭受火灾的个体商户蒋金海,并代表商会送上生活用品,为他家解决了燃眉之急。张利仔细了解了蒋金海家的损失情况和生活状况后,嘱咐他要注意身体,鼓励他坚定信心,振作精神,积极搞好灾后自救,并送上了5000元的慰问金。

据了解,蒋金海是太康县城关镇人,在县城经营一家烟酒店,由于诚信经营,服务热情,10多年来生意一直比较兴旺,规模也一年比一年大。今年10月,其父亲因病住院,夫妻俩在医院忙得不可开交,生意疏于打理。屋漏偏逢连阴雨,他经营的烟酒店意外发生火灾。由于起火快,火势猛,虽经消防人员奋力扑救,店内商

品和财物仍全部被烧毁。厨房没有了,床铺衣服没有了,孩子的生活用品也没有了,一家人的工作、生活受到了巨大的影响。

获知情况后,市、县两级酒业商会和协会非常重视,号召全体会员依靠行业组织的力量帮助蒋金海。太康县酒业协会在会长邵建国的组织下,及时对蒋金海进行慰问,为他们送去

生活必需品,还联合一酒厂免费为他做了一个价值2万元的门头招牌,古井酒业也为其送去15箱酒,并免费为其铺货。市酒业商会会员、周口市华商实业总经理买胜利为其捐款1000元。

雪中送炭的相助,让蒋金海全家非常感动。其家人说:“行业协会对俺比亲人还亲,参加协会就是好!”

传统烟酒店面临“期末考试”

核心提示:

业界认为,2012年是中国白酒行业的拐点年。中国的白酒行业在经历了10年的高增长之后,2012年很有可能进入了一个分水岭,形成下滑趋势。作为白酒行业最重要的渠道终端,烟酒店行业在拐点年的趋势下,正在遭受最直接最明显的打击。其实,拐点的信号早在2011年年关前后就已经显现,只不过那时大部分烟酒店老板们还没能认清形势,认为只是短暂的低谷期罢了,挺挺就过去了。



年关将近 烟酒店好运无踪

在烟酒行业,大部分从业者对下半年旺季(主要是中秋节、元旦和春节)都有大赚一把的向往,也都有一个“上半年赔下半年赚”的惯性心理。

然而,2012年的年关并没有给烟酒店带来好运,这很让烟酒店老板们百思不得其解。然而,他们仍在等待,仍在期盼,期盼着能在2012年的国庆和中秋旺季天降幸运。然而,一年中第一个旺市期又一次擦肩而过。这种沉重的打击让他们开始觉醒,不再幻想了。

不管怎样,2013年的年关还要过,更多人还在期待,更多人也不得不在等待。烟酒店从旺市幻想期到年关考验期,再到年后彷徨期,这就是拐点年或曰拐点期在烟酒店行业的现状。问题不在于年关考验期,而在于烟酒店老板们该早早筹划后路了。

亟须转型 烟酒店生死攸关

早在2011年年初,就有媒体发文提出“下一个十年如何卖酒”的转型观和新兴经济体的概念。“十年河东,十年河西。”下一个十年将是酒类经营者新旧交替、改朝换代的时代。过去的十年,成就了中国酒业经销商群体的老一代商帮和体力型的富农们;新的十年,必将成就中国酒业经销商群体的新兴经济体和智力型的资本家。

对于老一代商帮而言,十年一贯的传统经营方式正在经受市场的淘汰;对于新兴经济体而言,正以全新的经营方式涤荡着传统市场业态和游戏规则。有人曾预言:60%的酒厂将会倒闭,70%的经销商将会消失,80%的烟酒店将会关门。以郑州为例,目前约有2万余家烟酒店,普遍面临着“不转型就转让、不转型就转行”的危机抉择。

形势严峻 烟酒店何去何从

拐点形势下,传统烟酒店究竟该如何选择后路呢?

走信誉化之路。不制假售假,靠诚信致富,赢得消费者的信赖,这是烟酒店最基本的生存方式。河南省商务厅、省酒协支持打造的“诚信保真假一赔十”行业联盟、“放心酒、放心店、放心标”诚信自律保障系统及其诚信致富立体化服务平台,将为诚信烟酒店提供一个很好的发展路径。

走品牌化之路。要以信誉化为本,以产品结构、经营结构调整为突破口,以服务创新为核心,打造自己的店号、商号品牌,在众多烟酒店中形成出类拔萃的品牌形象。走连锁化之路。“连锁+直销”,将成为酒行业的主导发展模式。要么自创连锁直销体,要么加盟别人的连锁直销体。

走联盟化之路。店店联盟、厂商联盟、服务联盟、消费联盟、跨界联盟等不同的联盟体、联销体将应运而生。“品牌联盟+连锁经营”的连锁店模式也将产生。厂商联销体、酒店联销体、茶酒联销体、会所俱乐部联合体以及其他跨界跨界联销体,都值得探索。

走专业化之路。可以选择做专业物流商、专业渠道商、专业团购商、专业平台商等。

走专营化之路。比如开喜酒行、礼酒行、老酒行等。

走网络化之路。在实体店基础上导入电商模式,建立“实体店+网店”系统乃至微营销系统,针对消费者创新经营模式和盈利模式。(大河)

消费高峰期临近 白酒能否再旺

随着春节的临近,白酒消费市场原本应该迎来又一消费高峰期,但今年以来,白酒行业增速放缓,尤其是近段时间“塑化剂”事件的发生,在这种情形下,白酒在年末消费高峰期的走向究竟如何?

今年受经济增速放缓、“三公”消费限制等因素影响,白酒行业增速也相对减缓,高端白酒价格受到一定冲击。今年11月末,“塑化剂”更是搅乱了白酒市场,冲击了白酒行业,也触动了白酒投资者敏感的神经。随着“塑化剂”风波的扩散,更多白酒品牌受到波及。而对于白酒企业来讲,年关将至,正是其重要销售关口,这一敏感时期的任何风波,无不让白酒企业绷紧心弦。一业内人士表示,风波若持续

发酵,或将影响年末高端白酒的销售。

对于今年的行业走势,经销商有各自的看法。一王姓高端白酒经销商表示,按照往年的经验,12月份开始进入白酒销售旺季,但今年能不能“旺”起来,暂时还不好说。

而另外一知名酒行负责人则表示,此前只销售高端白酒的他们,已经开始涉猎中低端白酒以及红酒。他坦言,今年高端白酒市场风险较大,拓展其他业务有利于降低风险系数。

事实上,整个白酒行业今年确实走得小心翼翼,年初就有业内人士预测,白酒行业“黄金十年”即将结束,将进入“白银时代”。从目前发展情况来看,白酒行业尤其是高端白酒市场的发展,正在回归理性。(华夏)

周口白酒排行榜

NO.1 宋河
NO.2 国窖 1573
NO.3 四五老窖 1949
NO.4 水井坊
NO.5 洋河蓝色经典
NO.6 泸州老窖特曲
NO.7 双沟珍宝坊

NO.8 十八酒坊
NO.9 百年泸州老窖·窖龄酒
NO.10 新郎酒
NO.11 红花郎
NO.12 茅台迎宾酒
NO.13 双沟青花瓷

(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12月10日16时)

“周口白酒排行榜”邀请你投上神圣一票

周口酒民队伍庞大——位居全国省辖市前列。

周口酒品种类繁多——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

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。