

实施“万村千乡金网工程”推动乡镇酒水市场发展

河南四五酒业召开千商大会



□记者 付永奇 文/图

本报讯 12月22日上午，雪后初霁，北风呼啸。但龙湖景区羲皇宾馆内却温暖如春，歌声飞扬，掌声雷动。规模空前的河南祥龙四五酒业(以下简称“四五酒业”)千商大会正在这里隆重举行，应邀参加大会的淮阳县各乡镇的700多名经销商代表欣赏精彩纷呈的文艺节目，边品味杯中的四五美酒。

在即将过去的2012年，四五酒业在着重研究和分析近年我市酒水市场风云变化的特点后，提出“个性化生存、差异化竞争”的营销理念，制定了“万村千乡金网工程”，要求销售渠道下沉到乡镇市场，所有销售人员要走千乡进万村，知行解商忧，帮助基层经销商捋思路、谋发展。他们通过“开一场品鉴会、参观一次厂区”等方式，潜移默化地

进行先进营销理念的推介，让经销商在与四五合作中能够轻松赚到钱，让核心消费团体在与四五酒业的合作中得到更多的实惠。

追求利益最大化是商家的奋斗目标，而“万村千乡金网工程”的实施，使厂商直接沟通对接，减少了销售的中间环节，把更多实惠直接带给了终端经销商和消费者，极大地调动了各级经销商的热情。目前，“万村千乡金网工程”已经扩展到省内300多个乡镇，“家乡四五酒，喝了不上头”成为众多酒友的口头禅。四五酒业在全国酒水市场不景气的今年，逆势而上，放量增长，销量有望实现翻两番，特别是核心产品柔和三星、四星、五星等系列产品，销量较去年有望实现翻三番。

当天的大会于上午11时38分正式开始，四五酒业总经理刘亚平致欢迎词后，“爱我家乡，真情四五”

主题宴会正式拉开了序幕。优美抒情的歌曲、节奏明快的舞蹈、深情婉转的戏曲等不时赢得阵阵雷鸣般的掌声。这场高品质的文化盛宴，让所有参加会议的社会各界人士享受了一场文化饕餮大餐。演出中间，四五酒业举行了抽奖活动，几百名优秀经销商分获电视机、微波炉、蚕丝被等奖品。

来自黄集乡的经销商李先生告诉记者：“做生意10多年，钱也挣了不少，但这还是第一次进五星级酒店，还是第一次看这么高水平的演出。跟着四五做生意不仅能学习先进的营销理念，更重要的是开阔了眼界，让我找回了年轻时的自信。”

据了解，此次大会是四五酒业历史上规模最大的一次盛会，为祥龙四五酒业春节旺季销售打下了坚实的基础。

实施加盟连锁

“三宝羊肉汤”快速扩军

□记者 付永奇

本报讯 “开个羊肉汤店不仅让我们实现了再就业，而且有了可观的收入，不用再为孩子上大学的费用问题操心了，我们全家非常感谢周口的马经理。”昨日，加盟三宝羊肉汤的漯河市民李先生兴奋地告诉记者。据三宝羊肉汤负责人介绍，目前他们已经在郑州、漯河、商丘、周口等地发展连锁加盟店20多家，初步实现了一年开发10家新店的发展目标。

作为传统特色快餐的三宝羊肉汤，在周口已有数十年的历史，是马

华伟先生取百家之长，精心研制的地方风味名吃。羊肉自古以来被人们公认为滋补佳品，富含蛋白质、钙、磷、铁、维生素B1、B2等，具有益气补虚、温中暖下、补肾壮阳之功效。1996年10月，三宝羊肉汤被授予“优质风味小吃”称号。

为了让正宗周口三宝羊肉汤走向全省、全国，三宝羊肉汤总店决定在省内每个城市各设立一家正宗周口三宝羊肉汤加盟连锁店。他们制定优惠政策，对所有加盟商免收前三年管理费用，免费培训，对下岗职工和经济特别困难的商户酌情减免

加盟费用。针对部分没有餐饮经验的商户，总店在选址、装饰、采购、设备选择、培训、管理、配料、广告营销等方面给予持续性支持，切实做到开发一家成功一家，把加盟连锁商户的风险降到最小。由于加盟店投资小，回报快，经营容易，操作灵活，产品独特，利润高，风险小，一年来申请加盟的有40多家，经总店实地考查，最终有20多家如愿成功加盟。

马华伟表示，2013年，他们将加快发展步伐，力争把加盟店开到全省各地市的主要县市区。

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。

从酒水业变化抓连锁契机

近几年的白酒行业可谓是风起云涌，泸州老窖、郎酒和洋河相继发力。如洋河与双沟合并后成立的苏酒集团，在近期整合资源，开发出高端的绵柔苏酒，争夺高端市场份额。可以说，目前的中国白酒竞争分外激烈，各大厂家纷纷开始精细化下沉运作。

分析现在的形势，酒水行业的暴利时代已经一去不复返了，生存环境也愈发恶劣。随着酒水行业一轮又一轮的产品战、价格战、促销战、终端战的展开，酒水行业无可奈何地陷进相互消耗、拉锯战的泥潭里。如今的现状，决定着经销商的发展策略需要变化。

其实对于酒水经销商来说，根本的危机来自于自身的经营模式与管理模式，向连锁专卖店转型是一个契机。但我们也应坚守两个不变：一是做商家的身份不能变，二是做名酒的方向不能变。而如何才能把握住机会，规避潜在的风险？

做好产品组合，“有所为、有所不为”。对于酒水连锁店来说，产品组合是吸引消费者、盈利的关键因素。任何酒水经销商手里都有很多代理品牌，同时也有能力组合到其他非代理产品。无论如何，酒水经销商都要充分利用这些宝贵的产品资源为连锁专卖店服务。在产品组合上，酒水经销商要坚持“有所为、有所不为”的原则，也就是一定要确立主力产品即核心产品组合。这些产品一般都是酒水经销商专

营或者总代理，是连锁专卖店体系的核心战略产品。而与此同时，一些名优酒水产品一定也要组合进来，哪怕没有利润也没关系。因为这些名优产品完全可以依靠自身的品牌拉力吸引消费者进店，从而带动其他产品销售的作用，这种“带货”的产品非常重要。同时，酒水经销商一定要突出特色，不能什么都做，在确保酒水品类、品牌搭配、组合合理的情况下，要减少经营的品牌，净化经营环境。

以连锁专卖品牌为核心构建立体网络。对于中国白酒运营界，相对而言连锁专卖店体系还是一种新的业务模式，而它不能取代原有的业务模式。因此，就存在着两种业务模式的融合、协同问题。任何酒水经销商都不可能做了酒水专卖店后，原有的代理业务就不做了。所以，酒水经销商如何协同两种业务就非常关键了。在这种时候，经销商要坚持两个原则：第一个原则就是一定要以连锁专卖店体系为核心。也就是说，经销商一定要树立流通品牌意识，优势资源倾斜，将连锁专卖店当作单独的体系来运作；第二个原则就是要在不同终端之间进行协同。对于酒水经销商来说，除了自有专卖店，还有餐饮、商超、其他烟酒店、夜场（某些酒水产品）等终端类型。在不同的终端之间，经销商一定要在定位、产品、价格、政策上进行区隔，从而确保市场的良性运作。（中酒）



NO.1 宋河	NO.8 十八酒坊
NO.2 国窖 1573	NO.9 百年泸州老窖·窖龄酒
NO.3 四五老窖 1949	NO.10 新郎酒
NO.4 水井坊	NO.11 红花郎
NO.5 洋河蓝色经典	NO.12 茅台迎宾酒
NO.6 泸州老窖特曲	NO.13 双沟青花瓷
NO.7 双沟珍宝坊	

(周口白酒排名次依据各款酒获得短信投票数据排列，本期截至12月24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