

2013 年白酒业将呈现四大趋势

酒水销售模式将发生改变

面对变幻莫测的行业市场,白酒营销专家和行内专业人士都对 2013 年的白酒行业持有乐观的态度。但关键词依然围绕着“有增长,但缓慢”。

预计将呈四大趋势

白酒营销专家肖竹青认为,基于 2012 年中国白酒行业持续增长的特点,2013 年将呈现几大趋势。

一是高端白酒碎片化。表现在目前国内各省区几乎都有自己的高端品牌白酒。最直接的动因是推广本省名酒能增加本地税收;其次,消费本地白酒能有效拉动当地 GDP。

二是区域名酒全国化。一方面,“茅五剑”等一线白酒品牌在全国有无撼动的品

牌号召力,区域品牌即使想偏安一角也难;但另一方面,白酒是一个文化消费品,在消费者越来越追求个性差异的今天,区域品牌的独特性也会越来越凸显,更能满足特定人群的消费需求。

三是名特白酒证券化。中国白酒是文化消费品,拥有消费和投资的双重属性。过去的几十年中,白酒在中国是升值空间最大的一种投资品,其投资回报率远远超过黄金。

四是大众品牌高端化。在消费者心目中,高端白酒就是身份的符号,大品牌无论是消费还是送礼都会非常有面子。另外,随着经济的发展,消费者的购买力越来越强,对产品的品质要求也越来越高,因此高端白酒市场容量在逐年扩大。对于企业来说,打造核心高端产品,可以集中自身的优势资源,有助于快速

增加收入、提升整体品牌形象。

销售模式将发生改变

行业专家赵禹认为,首先,高端白酒的增长速度变缓,取而代之的是 200~500 元价位区间的白酒将成为消费主流,并成为支撑行业发展的主线产品。为此,一些一线品牌将重点进行营销体制改革以适应更加复杂的市场环境,例如将长期依赖于政务消费渠道的企业转向于商务渠道的深耕。

其次,白酒营销将涌现出更多的模式,除现存的团购、电商渠道,微营销和社会化营销模式会得到更广泛的应用。所谓微营销是指信息化的销售模式:微信、微博、微电影等创意销售。最后,酒企资本并购会依然活跃。(余莎)



巴渝美味“刘一手”火锅香飘满周口

□记者 任富强

本报讯 品种齐全的自助调料、浓郁的巴渝风味,优雅的就餐环境,这是典型的美味重庆火锅风格,也是市民到重庆一带旅游必尝的美食。自 2012 年 9 月重庆刘一手火锅周口店开业以来,市民在自己家门口就可以品尝到正宗的重庆火锅了。

重庆刘一手餐饮管理有限公司成立于 2000 年,是专业从事火锅连锁和特许经营的大型知名企业。公司自成立以来,坚持走奉献创业,学习创新,竞合创效,诚信创牌的发展之路,秉承业精于勤、商精于诚的企业理念和不断进取、奋勇争先的职业精神。勤劳朴实的刘一手人在茫茫商海中大浪淘沙,孜孜以求,将刘一手从一个几百平方米的街边火锅小店锻造成一个目前拥有近 500 家分店,遍及中国 29 个省、市、自治区及美国、新加坡、澳大利亚、澳门等多个国家和地区,年创营业总额超过 20 亿元的国际化餐饮集团。先后荣获中国火锅十佳著名品牌、中国优秀品牌、中华名火锅、中华餐饮名店、全国绿色餐饮企业、重庆名火锅、重庆市著名商标、中国连锁企业 50 强,获得重质量、守信誉、无投诉等众多荣誉。

重庆刘一手周口店坐落于周口市建安北路路西,交通便利,环境时尚,整个餐厅可以容纳 200 人就餐。技术上严格按照公司的生产工艺流程及规范的技术标准,产品上统一使用公司的一次性底料及菜品,力求达到口味品质的统一。

据该店负责人介绍,为感谢入驻周口以来顾客对该店的支持和期待,该店将开展诸多酬宾优惠活动。该店主要招牌菜有:刘一手毛肚、刘一手鲫鱼片,刘一手方竹笋、刘一手特色嫩牛肉、带皮牛肉、午餐肉等。

宋河酒业获国家二级安全生产标准化企业

本报讯 记者从有关部门获悉,近日,经河南省安监局审核认定,河南宋河酒业公司获得国家二级安全生产标准化企业称号,这是国家实施安全生产强制性标准以来,首次获得此称号的河南省第一批企业。

据了解,去年上半年以来,宋河酒业公司根据省、市、县工贸企业安全生产标准化建设工作要求,以《白酒生产企业安全生产标准化评定标准》为依据,全方位开展了创建活动,制订了《河南省宋河酒业股份有限公司安全生产标准化建设实施方案》,签订了公司、车间、班组三级标准化创建目标责任书,实行“一岗双责”责任制,并组织有关人员赴焦作、洛阳、山东诸城等先进市、县

实地考察,博采众长。同时多次组织人员参加标准化建设培训班,掌握安全生产企业标准化评级标准。

在生产、经营、管理过程中,公司依据国家相关法律法规要求,结合公司实际,制定完善了《宋河酒业公司安全生产管理制度汇编》、《宋河酒业公司各级岗位安全职责汇编》、《宋河酒业公司岗位安全技术操作规程汇编》3 本工作手册。根据生产技术、工艺过程、物料特性、环境条件等因素,定期召开专门的评审会议,对安全管理制度和操作规程存在的缺陷和不足进行梳理诊断,真正使安全管理制度成为员工的安全行为准则。

标准化建设工作开展以来,公司投入

专项资金 1200 多万元,对厂房进行了统一刷新,修复了厂区路面,安装了路灯,制作了交通警示牌,实现了硬化、亮化、美化的效果。在做好基础工作的同时,公司对老旧的设施设备进行更新、改造,对特种设备进行检测检验,对重点部位和重点环节添加了安全警示标志、配置了消防器材,为员工配备了劳动防护用品等。期间,共完成整改项目 120 多项,有力地保障了安全生产工作的正常运行。

近日,经河南省安监局审核认定,宋河酒业公司达到了安全生产标准化级别,授予其国家二级安全生产标准化企业荣誉称号。(李杰)

经销商,年底你该忙些啥

年底是经销商继往开来的一个关键时期,食品经销商不仅要跟随企业的节拍,做好产品订货、备货、春节促销档期安排等工作,而且还要对一年来自己的经营状况进行总结、回顾,并展望未来年的新规划、新目标,承前启后,为新的一年更好地开局奠定坚实的基础。那么,经销商应该忙些什么呢?

盘点目标达成。销售目标的达成,是经销商获得生存和发展的最基本要求,

最少我们要检核以下目标的实际完成情况:

1.销售目标。年初制定的年度销售目标是否完成?自己经销或代理的各厂家下达的销售目标是否完成?完成的比率是多少?具体到各厂家的年度销售量、销售额相比于上一年是增长还是下降?当然,我们还可以进一步分析各厂家在自己总体销售额当中的比重,还要检核过去的一年新产品推广目标

是否完成等。

2.利润目标。一些经销商往往对销量有概念,销量大时,就非常开心,就好像自己挣了好多钱似的。销量与利润确实有关系,但作为经销商老板,一定要明白各厂家的产品给自己带来的毛利率是多少,全年毛利额是多少,千万不要含含糊糊。因为,如果一个经销商老板不能清晰地明了这一年挣了多少钱,就无法知道来年应该怎样组建团队,拓展市场,如何进行市场投入,投入多少。因此,检核一年的利润目标是否达成及达成多少,对第二年市场运作至关重要,千万不要一盆糍子,糊涂账。

(华夏)

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。

周口白酒排行榜

- | | |
|----------------|------------------|
| NO.1洋河蓝色经典 | NO.8十八酒坊 |
| NO.2 国窖 1573 | NO.9 沱牌窖龄特曲 |
| NO.3 四五老窖 1949 | NO.10 百年泸州老窖·窖龄酒 |
| NO.4 宋河 | NO.11 红花郎 |
| NO.5 水井坊 | 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 | |

(周口白酒排行榜名次依据各款酒获得短信投票数排列,本期截至 1 月 21 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