

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可撼动的品

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,除现有的团购、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为一个目前拥有近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区建安北路路西,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,并展望来年的新规划、新目标,承前启后,为新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,

最少我们要考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,还要考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,考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,千万不要一盆糊账,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