

高端白酒没能借春节这个黄金市场来个鹞子翻身

中低端白酒春节唱主角

葡萄酒、黄酒和保健酒异军突起

月几弯弯照九州,几家欢乐几家愁。今年春节,单瓶售价在 1000 元以上的高端白酒,没有能够借机抬价,尽管进行降价销售,但销售量仍大幅下降。单瓶在 200 元以内的普通白酒,因为较好满足了人们过节团圆、举家欢庆的消费需求,表现十分抢眼。中低端红酒、黄酒更是异军突起,活力四射,受到不少家庭消费群体的欢迎。

高端白酒销量下滑

春节期间,记者来到郑州、开封、鹤壁 3 地,对这里的酒类消费市场进行走访。记者先后来到郑州市农业路、丰乐路,开封市大梁路、晋安路,鹤壁市黄山路、九州路等地,对这里的超市卖场、烟酒直营店等白酒零售渠道了解节日销售情况。

在郑州农业路上的某大型超市卖场,在高端白酒的销售区域,几乎没有消费者询价购买。鹤壁九州路上的一大型超市,高端白酒的销售区域半个小时不见一名顾客。开封大梁路上的一家烟酒直营店,老板直接向记者诉苦,高端白酒今年太不好卖了,所以最近我们又小幅下调了价格,可生意仍很冷清。

随后,记者又走访了多家超市卖场,一些超市针对部分高端白酒推出了“买整箱减现”



的促销活动。与此同时,在部分烟酒直营店,一些高端白酒价格也有不同程度的松动,其中,五粮液水晶盒的价格由春节前的 1009 元下调到 959 元,部分直营店内,其价格更是下调到了 799 元,郎酒、舍得等品牌产品也有近百元的价格调整。

尽管高端白酒的价格节节下跌,但却丝毫没有拉升销售量。记者采访中了解到,进入正月以后,不少零售渠道的高端白酒呈现“零销售”的局面。据某大型超市提供的白酒销售数据显示,今年正月期间,高端白酒的销售量较去年同期下滑了约 50%。

“这个春节来买酒的主要是一些普通市民,或者是自己家享用,或者是送亲朋好友,这类消费群体根本不怎么光顾高端白酒,高端白酒的销售量出现了明显的下滑。另外一些人出于健康的考虑,买酒大都是以瓶为计算单位,不再以箱计算,酒类整体销售量也是下滑比较严重。”鹤壁市黄河路上的一家超市负责人向记者介绍。“今年春节前后,面对市场的刺骨寒意,不少商家一改过去逢节必涨的惯性做法,争相降价促销,希望以价换量,但是基本没有效果,在我的仓库中,现在库存的都是高端白酒,按照现在的销售趋势预计,压力很大。”鹤壁一家烟酒老板魏先生向记者诉苦。

中低端白酒受青睐

在鹤壁市桂花巷的几家烟酒直营店,记者

看到洋河蓝色经典、汾酒、百年泸州老窖、古井贡年份原浆等,价格都在 100 多元、200 多元,相比 500 元以上的高端白酒,卖得明显要好许多,不少走亲戚的人都是整箱地购买。288 元的泸州老窖特曲、208 元的洋河海之蓝、99 元的汾酒紫砂陶等都特别走俏。

在郑州市天明路上,宋河、仰韶、杜康等烟酒专卖店一字排开,顾客出进,很是繁忙,天蕴杜康、国花杜康、赊店明清花、仰韶人和等 200 元左右的酒,很受普通市民的追捧,218 元的天蕴杜康、仰韶人和,不一会儿就被搬走了七八箱。对于单瓶定价在四五百元以上的酒,不少顾客进门后只是问问,稍做对比,便把目标对准了 200 元上下的酒,三五百元的产品通常不会再考虑。一些连锁酒品超市虽然对部分高端白酒推出了买一送一、送代金卡等优惠措施,不过普通白酒仍然表现更为抢眼一些。

“就目前的情况来看,大多顾客买酒是家用,所以选择 200 元以下,特别是 70~100 元的白酒更为集中一些,少数送礼的顾客会选择 200~400 元的礼盒,而上千元的高档白酒则少人问津。与往年买赠促销多为 100 元以下的低端酒不同,今年买一赠一的促销商品大多集中在 200 元到 300 元中档价位的白酒。”某烟酒直营店老板向记者介绍。

郑州丰乐路某烟酒直营店的负责人向记者透露,今年酒类销售前景十分不乐观,他们店内白酒销售量下降了 30%还多,其中,价格超过 500 元的白酒销量降幅最大,而这些酒过去是他主要的盈利点,没有高端白酒的支撑,越来越高的房租和员工工资,他根本负担不起,所以打算尽快把店盘出去。

葡萄酒、黄酒和保健酒彰显活力

葡萄酒方面,春节依然保持着良好的销售态势,长城、张裕、王朝等国产强势品牌,一改

过去的高端路线,向普通消费者推出不少价格在 100 元至 200 元的干红,在红酒时尚、文明、健康等全新饮酒理念影响下,取得不错的销售业绩。

而一些价格千元甚至数千元的酒庄酒,由于消费人群大幅萎缩,总体销售量不佳。相比较而言,法国、西班牙、意大利等国的进口红酒,由于其价格并不高,且占着欧洲原产地进口红酒的绝对优势,很受消费者青睐。219 元的拉菲传说波尔多、148 元的桃乐丝公牛血、128 元的菲利普罗斯柴尔德男爵波尔多等都很畅销,不少红酒迷都是趁着春节,商家推出优惠活动之际,成箱地购买。

葡萄酒的热销带动了红酒酒具的销售,一些人对红酒知识越来越着迷,对酒具的要求也越来越高,一些高端的玻璃酒具和水晶酒具,以及中小型的储酒橡木桶,都成为一个个红酒酒庄的热卖品。另外,300 元左右的双瓶组合,一些价格在 600 多元至 900 多元的 6 支装礼品盒也特别受欢迎,包装精美,做工考究,较好地满足了人们馈赠亲朋好友的需要。

除了软化血管,适量饮用对身体健康大有裨益的红酒,岭南米酒、南阳黄酒、绍兴花雕,以及一些用山楂、石榴等酿造的果酒,在饮酒多元化的今天,也呈异军突起之势,比较受消费者关注。另外,劲酒、张裕三鞭酒等一些药补功能的酒,成为不少人孝敬长辈的礼品,市场销售情况也不错,呈现出勃勃的生机。

“这种南阳黄酒我已经喝了 10 年了,每年春节都会购买。在我们家,不论男女,吃团圆饭时饮用一碗温热的黄酒,再放些姜丝,已经成为过年的符号和美好记忆。所以我今年买了 3 件,价格不贵,对身体又好,何乐而不为呢?”消费者朱先生向记者介绍。“我们这种用黄小米做的酒,春节期间卖得相当不错,完全弥补了高端白酒不景气带来的亏空,总体来讲,挣得不算少。”商户曹先生介绍道。(大河)

广告