



遭遇消费挤压

# 白酒市场迎“高考”

一年一度的高考结束了,而“史上最难的毕业季”也不期而至。有趣的是,这一幕如果用来形容当前的白酒市场,也是再合适不过的。特别是遭遇了消费挤压的高端白酒,一来因为价格太高受到了消费考验,二来因为是否更注重消费者的利益而面临着再次洗牌。

历经洗牌,高端白酒已形成“铁三角”

你知道中国高端白酒的竞争发展史吗?你知道白酒高端化出现的时间有多长吗?从2000年左右开始,中国白酒掀起高端化浪潮。十多年来,随着一波又一波涨价潮的如期而至,中国白酒高端化的道路一年比一年疯狂。与此同时,高端白酒的品牌格局也一直深陷急剧的裂变之中。对于这种演变,中国品牌研究院研究员乔运昌认为大致可以分为五个阶段,第一个阶段是以酒鬼酒、五粮液为代表;第二个阶段是以水井坊、国窖 1573 为代表;第三阶段是茅台、五粮液为代表;第四个阶段以茅台、五粮液、梦之蓝为代表;第五个阶段则是中国白酒行业整体进入高端化阶段。其中,对当前的高端白酒洗牌影响最深刻的有两个节点,一是2004年后,水井坊和国窖 1573 异军突起,使高端格局演变成四强争霸赛;二是2008年以来,洋河的梦之蓝脱颖而出,甩开众多竞争对手,与茅台、五粮液一起构成了“铁三角”,开始牢牢占据了中国高端白酒的领导地位。

白酒低潮期,高端总会出现大洗牌

历史总是惊人的相似。如果回望高端白酒的洗牌进程,就会发现相似之处。在白酒遭遇1998年亚洲金融危机以及量价齐跌的行业危机之后,2003年开始复苏,此时水井坊、国窖 1573 强势进入高端市场;2008年受全球经济危机影响,白酒行业高端消费短暂受挫,洋河的梦之蓝则在此时崛起,促成高端格局再次洗牌,梦之蓝与茅台、五粮液三足鼎立格局显现。到了2013年,由于自2012年严控“三公消费”等政策因素的影响,高端白酒消费开始陷入困局,随之而来的则是整体白酒行业表现低迷。如以川酒为例,四川省经信委最近提供的数据显示,2013年以来,川酒利税、利润近10年来首次出现负增长,其中高端品牌更是销售惨淡、量价齐跌。对此变化,中国国际营销学泰斗、中山大学教授卢宏泰总结认为,“2012年白酒市场的风向开始改变,主要表现在高档酒滞销、白酒价格下滑、名酒供求逆转,同时整个白酒行业、消费者乃至全社会对中国白酒出现了一种拐点心理。”2013年被称为“史上最难毕业季”,目前



看,白酒行业尤其是高端白酒的2013年恐怕也是史上最难过的一年。同前两次一样,高端白酒的洗牌已经再所难免,其中茅台、五粮液以及梦之蓝三强之间的竞争恐怕尤为激烈,经过这段关键时期,谁进谁退必见分晓。

看未来,梦之蓝已与茅台“一唱一和”

“在白酒低潮期,应更多地关注消费者价值、扎根消费者和品牌的。”卢宏泰认为。还有专家也指出,用健康和舒适度影响消费者,将是决定高端白酒未来的关键因素。茅台是白酒行业最早实施健康战略的企业,早在1998年,茅台就打出了“国酒茅台,喝出健康来”的诉求。现在,经过十几年持续不断的传播,“健康”概念已经成为茅台继“国酒”之

后的又一特色和卖点。无独有偶,洋河也早在1998年就提出了“绵柔”概念,强调“白酒在味不在香”,更加注重消费者饮酒的舒适度和健康需求。不难发现,这与茅台的“健康”概念简直是异曲同工。而梦之蓝作为洋河“绵柔”白酒的高端力作,2012年独享中国白酒最佳质量奖。从这个角度看,如今消费者购买高端白酒时,“绵柔”的梦之蓝与“健康”的茅台已经形成了一唱一和的局面。坊间也因此有了“酱香看茅台,绵柔数洋河”的说法。有业内人士分析,“喜欢喝绵柔白酒的人越来越多,而梦之蓝的固定消费群也越来越大,它的基础也就越来越雄厚”。他甚至表示,“梦之蓝的成功上位是早晚的事”。(华夏)

## 酒水混搭有害健康

聚餐时,免不了点点酒水饮料。酒桌上,不少人的面前常摆着三四个杯子,茶水、红酒、白酒、果汁……这个喝一口、那个喝一口。殊不知,酒水饮料与食物一样,也都有着各自的“克星”,随意“混搭”,轻则流失营养,重则伤害身体。

1.白酒最怕混喝。很多人喝白酒时,喜欢

再喝点低度酒或饮料,以为这样可“稀释”酒精,降低“酒劲”。但是,美国《健康》杂志撰文提醒,这种做法适得其反,不仅会导致酒精摄入量过量,啤酒、可乐等饮料中的二氧化碳还会“助纣为虐”,增强酒精对胃的伤害,迫使酒精很快进入小肠,加快吸收速度。专家表示,饮料含有大量的糖和能量,喝酒时掺饮料无形中会增加

糖分和能量的摄入,长期饮用,容易导致肥胖和其他慢性病。

2.白酒还怕浓茶。有些人认为浓茶能解酒,但浓茶中的茶碱可使血管收缩、血压上升,不但起不到解酒作用,反而会加重心脏和肾脏的负担,使人更加难受。

3.洋酒兑功能性饮料“伤心”。伏特加+红牛、芝士+脉动等洋酒的“混搭”,是时下不少潮流人士的喝法。其实,这些功能饮料不宜兑酒喝,因为它一般含有咖啡因、电解质等,兑在酒中饮用,电解质中的钠离子和咖啡因会增加心脏负担,使人感到心慌、胸闷等。(西晚)

## 难忘“大红袍”

读大学之前,基本上没喝过酒,偶尔喝上几口,也是在遇到年节的日子。爸爸有时候高兴,就让我 and 弟弟喝上几口啤酒。啤酒的味道让我们接受不了,尝过几次就再也不愿喝了。白酒就更不用说了,闻一下都有种想吐的感觉,唯恐避之不及。

1994年,在周口师专上大一下的下半年,一个星期天,宿舍里的老二拉着我们几个上街买东西。那时老师看得紧,一般只有周六周日才放假,平时晚上还要上晚自习,大家难得出去玩玩。于是我们四个大男生就去荷花市场,陪老二跑了好几个门店,才买到他中意的白球鞋、秋衣等东西。看看时间不早了,我提议赶紧回学校,要不就赶不上午饭了。老二却说:“街上有饭店,咱们吃点捞面吧,带肉丝的,解解馋。”我们的胃口一下子被吊上来了,也难怪,那个时候吃的东西油水少,大家都馋馋的。顺路进了一家店铺,开口要了四碗面,又点了一盘花生豆,一盘白菜心。老二说:“现在周口流行大红袍(周口特曲),前段时间隔壁寝室一同学过生日时,8个人喝了7瓶,酒香飘满了整个楼道,连寝室管理员都禁不住去尝了半茶缸。那酒真好喝,今天咱也开个洋荤,来一瓶,省得他们说咱老土。”禁不住酒香的诱惑,我们几个要了一瓶大红袍。刚咽下第一口酒时很难受,从喉咙到胃都是火辣辣的,但几口下去觉得满口酒香,余味悠长,全身热血沸腾,那种飘飘欲仙的感觉至今难忘。

很快第一瓶酒见了底,最不能喝的老五说:“老二,再要一瓶吧,让我喝个痛快。”于是又要了第二瓶,第三瓶。等想起要回学校时,大伙已经有些醉了。结账时,老二的钱竟差8角,好在平时爱抠的老六出奇的大方,拿出了两张折得整整齐齐的五角钞票,嘴里还说,等将来发达了,一定要买辆雅玛哈摩托,和村长的儿子比试一下,给老爹长长面子。至于怎么回的学校,我是没什么印象了。只是后来听同学说,我们四个是互相搀扶着进的宿舍,刚进屋就吐得一塌糊涂。等醒来时,已经是第二天的上午,班主任把我们几个好好一顿训。最后我们四个人写了2000字的检讨,才在班主任那儿过关。

20年过去了,高档酒几乎都喝过一遍,但总觉得都没有那时的大红袍好喝。有时候和那几个哥们打电话,他们也说,有机会大家要好好喝一次,再拼喝一次大红袍。可大家天各一方,相聚聚,难了。(岩青)

### 征稿启事

为引导读者建立正确的酒类消费观念,本报举行“我与酒的故事”有奖征文,欢迎读者朋友将生活中遇到的有趣的酒故事、健康饮酒的心得体会、酒类消费与酒文化、与酒有关的趣事轶事等,付诸笔端,与大家分享。

1.征文内容及体裁:凡个人亲身经历的与酒有关的事与情,无论大小,皆可提笔为文,发给我们。字数在800字以内,散文、诗歌、杂文、故事均可。

2.征文方式:电子文档请发送至电子邮箱:guanqiuli1798sina.com;来信请寄:周口日报社酒水餐饮部付永奇收。咨询电话:8599376

“我与酒的故事”  
征文  
欢迎来稿  
欢迎赞助