

水井坊鸡尾酒将在美国上市

发力中低端:推出天号陈等酒品 触网销售:下周将与酒仙网合作 拓展海外:鸡尾酒将在美国上市

近日,四川水井坊有限公司(以下简称水井坊)召开2013年第一次股东大会,会议选举通过了新的董事候选人、监事候选人名单。

水井坊2013年半年报显示,今年上半年公司实现营收4.11亿元,同比减少53.03%;净利润1.34亿元,同比减少41.69%。这是水井坊总经理大米(James Michael Rice)在今年3月履新后交出的首份中期“成绩单”。

对于水井坊的未来战略,大米表示,除了水井坊原有高端产品外,公司还推出了天号陈等中低端酒品;在销售渠道上,公司在拓展电商渠道,下周将与酒仙网合作销售;另在海外拓展上,本周四,一款水井坊出品的鸡尾酒也将在美国洛杉矶上市。

人事调整,帝亚吉欧全球战略布局需要

近日,水井坊召开2013年第一次股东大会,会议上选举通过了黄永利、Vinod Rao和Samuel A.Fischer为公司第七届董事会董事候选

人选,并通过曹丽萍、Daniel Stuart Hamilton(邓汉明)、Michael Christopher Flynn(富林·麦克·克里斯托弗)为公司第七届监事会监事候选人。

水井坊公告,公司董事Jeffrey Huang(黄捷飞)、Anna Manz(明安娜)和Peter Batey(贝彼德)因工作变动辞去公司董事职务。

对于此轮董事、监事的人事变动,水井坊方面解释,主要源于公司逐步规范董事、监事工作。其次,与公司股权变动有关。另外,此次变动主要是帝亚吉欧全球战略布局的需要,如明安娜女士已上调至英国伦敦帝亚吉欧总部任战略总监。

就在今年7月23日,英国帝亚吉欧集团(Diageo)宣布,中国主管部门已批准其以2.33亿英镑收购盈盛投资所持有的全兴集团剩余47%的股权,再加上帝亚吉欧原来所持有的全兴集团的股份,帝亚吉欧已全资拥有全兴集团,进而持有水井坊上市公司39.71%的股权。

这意味着全球最大洋酒品牌帝亚吉欧集团已正式成为水井坊的实际控制人。

发力中低端,触网销售

水井坊半年报显示,今年上半年公司实现营收4.11亿元,同比减少53.03%;净利润1.34亿元,同比减少41.69%。这是水井坊总经理大米在今年3月履新后交出的首份中期“成绩单”。对此成绩,大米表示,主要是受到行业调整的影响。

水井坊也在半年报中表示,受宏观经济环境影响、白酒行业经历调整,公司经受了前所未有的严峻挑战,导致公司核心利润来源水井坊品牌的市场空间受到严重挤压。

在未来的发展战略上,大米表示,公司将坚持“水井坊”高端品牌“天号陈”中低端品牌的双品牌经营,且上半年公司进一步加大了中低端白酒的销售推广力度。而在销售渠道上,除了以往的名烟名酒行,公司目前也加大了对

超市、卖场的渠道管控。

另外,公司也在拓展电商渠道,“三周以前,设立了一个新的电商部门。”大米表示,“公司下周将与酒仙网合作销售。”

一款鸡尾酒将在美国上市

自帝亚吉欧入主后,水井坊的销售重心由国内市场转变为国内和海外市场并举。

而在近日的股东大会上,水井坊方面表示,公司将坚持双轮驱动,国内为主“战场”,国际为辅“战场”,将借助帝亚吉欧成熟的国际销售经验,拓展水井坊的海外消费市场,对于白酒的国际化未来趋势充满信心。

大米表示,在国际市场发展战略上,公司首先是要赢得海外华人消费者,最好是老外也能接受。目前,水井坊已在全球43个飞机场免税店铺货,他透露,就在这周四,水井坊将有一款鸡尾酒在美国洛杉矶上市。

(据《成都商报》)

换月饼,换车子,美酒还想换房子

专家认为,现在的以货易货与古代的以物易物有本质不同



某易物公司举办的易货交易现场

核心提示

古时候,在没有货币流通的情况下,人们就会用牛羊换布匹、换粮食,用以满足更多生活需要。这是最早的以货易货。现如今,随着行业分工的细化,以货易货的现象又多了起来,中秋节前夕,酒类企业主动以货易货的现象就表现得较为普遍。

【现象一】
美酒换月饼

中秋节前夕,郑州某啤酒企业想要举办一场较大规模的活动,同时要设置一些奖品发给活动现场的人们。发什么奖品呢?啤酒?难免过于单调,也会被人们说三道四,显然不是太合适。

于是,该啤酒企业负责人想到了“以货易货”。“我们就想用啤酒换一些特产食品,当然换一些饮料、月饼也可以。”该啤酒企业相关负责人介绍说,别的食品企业如果刚好有啤酒需求,他们则可以用啤酒与其等值置换些月饼、大枣之类的食品,还可拿来给员工发放中秋节福利。

同时,郑州一家白酒企业也主动向月饼生产企业抛出了橄榄枝,希望用自己的酒与月饼生产企业置换一些月饼。该白酒企业相关负责人介绍,中秋节是举家团圆的日子,美酒自不可少,月饼也不可或缺,答谢客户的时候,将酒与月饼

搭配一起,更好看,也显得大方、丰富。

而一家酒类流通企业负责人则透露,他们最近针对广大客户举办了一场中秋答谢会,会上,除了准备了自己经销的酒,还给客户准备了中秋月饼,而这些月饼,正是拿白酒与一家星级饭店置换所得。“中秋答谢会,光有酒没月饼是说不过去的,而且用量还挺大。”该酒类流通企业负责人说。

【现象二】
美酒换茶、换车子,现在还想换房子!

在“以货易货”方面,一家葡萄酒销售企业仿佛行动得更早。“我们早就这样操作了,换得最多的是茶叶。我们只做葡萄酒,但对我们对茶叶的需求也挺大。”这家葡萄酒销售企业的副总表示,除此之外,他们还用葡萄酒置换过餐饮消费项目,各取所需,互惠互利。

郑州一家葡萄酒会所总经理助理则半开玩笑地说:“如果有人愿

【声音】
以货易货是不是社会的倒退

以货易货发源于古代,现在重新开展以货易货,是社会的进步还是倒退?以货易货过程中,又有哪些需要注意的事项呢?

金册管理咨询(中国)有限公司首席顾问、河南财经政法大学教授陈光明认为,虽然都是以货易货,但现在与古代完全不是一个概念,古代的以货易货是在原始经济条件下、信息不发达、没有货币流通、没法实现销售而又为了满足各自需要而采取的唯一手段,现在的以货易货则是在信息发达且透明、产品种类繁多的情况下进行的一种交易手段,拿自己已有的产品换回自己需求的产品,同时也满足对方的需求,各取所需,互惠互利。

陈光明说,以货易货的目的是多样的,有的是为了解决滞销产品而采取的促销行为,有的是为了扩大产品销售,有的是为了节约成本,有的是为了扩大宣传,也有的是为了提高自己的竞争力,打压竞争对手。

陈光明提醒,以货易货的基础是双方要做到信息充分了解,并且要做到诚信、互利。

(据《大河报》)

7箱茅台中只有6瓶真酒 法院判决超市“退一赔一”

前年年底,浙江慈溪的赵女士在华润万家江北洪塘店买了9箱108瓶53°新飞天茅台酒。

不料,经贵州茅台酒股份公司鉴定,这批茅台中78瓶都是假的,价值12万余元。

近日,江北法院判决超市“退一赔一”。

顾客:7箱茅台中78瓶是假的

赵女士是慈溪周巷人,之所以要买这么多茅台酒,她说是因为儿子以后结婚存着的。“去年,飞天茅台才800元左右一瓶,今年涨到了1600元,我怕以后还要贵,就想先买点存着。”

要想一下子买到这么多茅台酒,不容易,因为当时市面上一直在传,茅台货源紧张。

2011年10月20日和11月3日,她分两次在华润万家江北洪塘店买了9箱新飞天茅台,共108瓶,花了17万余元。

这9箱茅台,其中2箱是在超市

内取的货,另外7箱超市工作人员说是从其他地方调过来的。

“都说茅台难买,他们怎么能在短时间拉这么多货来?”第二次在超市取货时,赵女士越想越担心。

回去后,赵女士分3次分别找了3个懂酒的人鉴定,结果3个人都认为只有2箱是真酒,其余7箱有问题。

赵女士投诉到工商部门。工商部门委托贵州茅台酒股份有限公司对其中7箱酒水进行鉴定,结果显示7箱茅台酒中只有6瓶是真酒,其他78瓶不是贵州茅台酒股份有限公司生产(包装),价值12万余元。

今年4月,赵女士将超市告上法庭,要求“退一赔一”。

超市:是团购主管的个人行为

超市称调查后发现,做手脚的是当时接待赵女士的团购经理崔某等人。

(据《宁波网》)

