

# 直挂云帆济沧海

## ——洋河股份实施营销转型、拓宽发展思路纪实

□记者 付永奇 通讯员 张逸尘

最近,在新华报业传媒集团主办的以“改革再出发,经济转型进行时”为主题的第七届新华峰会上,洋河股份(苏酒集团)因去年在应对行业寒冬时勇于创新求变、调整转型,而受到与会专家和媒体的高度关注。

2013 年,随着国家限制三公消费等举措的出台,整个行业都面临着产品结构调整及提振消费信心等方面的严峻挑战。在此大背景下,洋河股份(苏酒集团)从年初就敏锐预判、积极应对,果断实施营销战略转型,打出了一系列力度强、范围广、收效佳的组合拳,从而成为整个行业转型最快和收效最好的企业之一。

### 从“腰部”产品到“私人定制”—— 走“快人一步、勇于探索”之路

腰部曾是 2013 年白酒行业曝光频率非常高的一个热词,由于受到限制三公消费的影响,高端白酒量价齐跌、库存积压,转战腰部成为不少一线酒企的重要策略。而事实也很快证明,随着城市化的扩张和城乡消费能力的提高,高端白酒虽然销售遇冷,但中低端的腰部白酒销售却异常火爆。

围绕市场转型,洋河股份(苏酒集团)在新品开发和布局上积极进行卡位,早做筹谋。在中低价位市场另辟蓝海,及时开发并导入洋河老字号、洋河醇浆以及柔和双沟三款大众产品,以此壮大腰部力量,着力构建高中低端兼顾的企业产品架构体系;通过输出高品位、高性价比和差异化的产品,让老百姓买得起、买得到、乐于买。

如今,随着国民消费水平的不断提高和需求的多样化,私人定制在中国已渐成气候。洋河股份(苏酒集团)敏锐察觉并超前部署,着手推出定制酒、小瓶酒、纪念酒、电商自有产品等一系列个性化产品,来满足不同渠道和人群的消费需求。

去年,洋河股份(苏酒集团)电商专营产品——“375ml 海之蓝”一经推出,立即成为白酒行业电商的一匹黑马。据白酒专家介绍,洋河之所以在行业电商中名列前茅,赢就赢在量身定做产品上。

于 4 月谷雨季节上演的洋河股份(苏酒集团)封藏大典,引起了业界的广泛关注。业内人士纷纷表示,洋河股份(苏酒集团)在行业转型期筹组封藏大典,于企业而言,可以顺势推出私人订制酒,为洋河发展拓展新的增长极;于行业而言,具有提振信心的作用。

### 从电商产品到“产业布局”—— 谋“把握未来、深耕全国”之策

随着互联网和信息化时代的来临,作为一家积淀深厚的中华老字号企业,洋河人清醒地认识到:在当今社会,提供优质的产品和服务来满足多元化的消费者需求,显得尤为重要,如果忽视电商渠道,企业就会输掉未来。

从 2013 年下半年起,洋河股份(苏酒集团)便相继在天猫、京东开设旗舰店,通过整合线上线下资源,引发推广和营销的协同效应,受到众多 80 后、90 后年轻消费群体的青睐和好评,被行业专家誉为“开创了白酒营销的第三次革命”。

不仅如此,入选 2013 中国酒业风云榜年度十大营销案例的洋河 1 号配送酒行营销模式,也是洋河在电商渠道试水结出的成果:利用手机移动终端,由企业强大的地面经销网络直接配送,确保 30 分钟内送达消费者。据洋河股份(苏酒集团)相关部门负责人透露,洋河 1 号将会进一步加大推广力度及落地幅度,计划在 2014 年 6 月底前实现江苏境内全覆盖。

同时,继 2013 年 10 月 9 日洋河股份(苏酒集团)在湖北十堰举行梨花村酒业万吨优质白酒项目开工仪式后,又相继在湖南长沙、黑龙江哈尔滨两地实施产业化战略。利用自身的品牌、技术和资金优势,在异地设厂生产接地气的产品,为洋河深度拓展全国化发展道路不断拔营扎寨。

虽然 2013 年整个行业风云变幻,但洋河股份(苏酒集团)的快速转型,如同 10 年前蓝色经典横空出世一样,再次赢得发展先机。据悉,今年春节前后,在全国许多区域市场,苏酒产品出现了不同程度的脱销局面,相对于目前颇为低迷的消费市场,如同打了一针兴奋剂。



4 月 13 日,“祥龙四五杯”周口第二届酒水博览会上演绎的大唐古装婚礼秀,吸引了众多市民的眼球。

记者 付永奇 摄

## 宴席用酒出现新趋势——

# 柔和双沟异军突起

□记者 付永奇

本报讯 宴席上流行什么酒,每年都有新变化。去年以来,在我市一些婚宴、同学会、家庭聚会宴席上,以健康、柔和为特色的柔和双沟系列酒频频亮相,成为许多市民的首选。

周口的宴席用酒数量很大,足以占

居白酒市场半壁江山。以前,以茅台迎宾、古井贡、双沟青花瓷、水井坊、郎酒等较为多见,本地酒四五、宋河也很受欢迎。近年来,随着人们消费观念的转变,健康饮酒成为新时尚,受此影响,洋河蓝色经典、宝丰、古井淡雅、杜康老窖等占尽风头。特别是柔和双沟,自去年在我市上市以来,以其“温和、优

雅、从容、和谐”的特点,赢得了市民的喜爱。

据介绍,双沟柔美系列新品是双沟酒业推出的又一主打品牌,具有超前的品牌内涵、卓越的质量和精美的包装设计。它是双沟酒业经过长期研发,在顺应未来白酒行业“四个转变”发展的基础上,改变过去新品研发只重味觉感受的观念,把时尚饮酒的理念融入产品技术创新和包装的设计中,是一款真正的全新产品。

具有 30 年酒龄的市民李先生认为,周口人注重情义,讲究面子和人情,因此在选择宴席酒时并不盲目,每一款酒能成为宴席用酒,或多或少都能反映出周口人观念变迁的印记。

NO.1 洋河天之蓝	NO.8 古井红运
NO.2 四五老窖 1949	NO.9 洋河老字号
NO.3 宋河 1988	NO.10 宝丰国色清香
NO.4 泸州老窖一品坊	NO.11 棉柔杜康
NO.5 水井坊	NO.12 茅台汉酱
NO.6 杜康老窖	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的短信投票数排列,本期截至 4 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。

“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