

●八大名酒联手京东直销

白酒未来全面“触电”

最近几年,随着电商迅猛发展,越来越多的传统企业开始积极部署线上行动,通过网络渠道获得更大的市场和销量,传统白酒类商品也不例外。面对国内线上白酒质量参差不齐,以茅台、五粮液、洋河、郎酒、剑南春、汾酒、古井贡、董酒八大名酒品牌为首,众多知名白酒品牌纷纷入驻京东,既保障了消费者的购买体验,又对酒企在互联时代的转型发展做出了有益尝试。

从各大名酒线上渠道横向对比来看,京东是目前唯一获得全部八大名酒直供合作授权的电商,其中,茅台和五粮液还是独家授权。

合作双方实力强

作为白酒市场上的主力军,八大名

酒集体选择京东作为线上战略合作伙伴,究其原因,主要还是在于京东巨大的品牌影响力、领先的 B2C 电商平台规模,以及坚持“正品行货”的运营模式。通过京东的平台,用户未来想要购买上述名酒,只需登录京东,一键下单即可,完全不用考虑中间商、代理商的环节,不仅方便省事儿,更重要的还能享受到最为优惠的价格,让消费者上京东买白酒真正能实现“0 担忧”。

除了消费利好之外,对行业而言,此类战略合作也可视作电商对酒企的有效引导。这其中,不得不提到京东与五粮液在今年“6·18 店庆”期间共同推出的“1618”特供酒,因为它是只有京东用户才能享受到的 618ml 特别包装,既有纪念价值,也充分体现了酒企对线上渠道

的重视程度。

白酒未来全面“触电”

实际上,京东不仅仅是在品牌、平台方面拥有强大的优势,在仓储、物流方面也相当完善,这意味着酒类企业能依托京东的供应链加快商品的库存周转率,提升企业的运营效率,实现效益的最大化,更好地布局线上发展。

白酒行业专家认为,传统酒企的“触电”是一个非常重要的变革关键,而在未来,电商化布局也会是不可避免的趋势,与京东这类 B2C 平台深度合作,通过供应链管理等方式对相对传统的白酒行业进行影响,势必会加速白酒行业全面拥抱电子商务的进程,也值得其他传统行业借鉴参考。

(据《金陵晚报》)

周口白酒排行榜

(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 9 月 1 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

中秋节前夕,河南祥龙四五酒业在淮阳羲皇大酒店召开客户联谊会。400 多名商家欢聚一堂,共商旺季营销大计,共话“四五”美好未来。图为联谊会上的节目表演。

记者 付永奇 通讯员 许有进 摄



“宋河”职工子弟考上大学有奖学金

本报讯 “宋河既能酿好酒,还能很好地培养下一代。”宋河老子基金会副理事长兼秘书长刘本在对宋河人发展不忘教育给予了高度评价。近日,宋河酒业公司隆重举行职工子弟奖学金颁发仪式,对在今年高考中考入二本院校以上的 55 名职工子弟每人颁发 5000 元的奖学金,资助他们学业有成。

今年,该公司职工子弟有 10 位在

校大学生分别考上了博士研究生和硕士研究生,有 45 名应往届高中生考上了二本以上的理想大学。为体现人文关怀与社会责任,增强宋河酒业职工的荣誉感及凝聚力,自去年以来,在宋河老子国学基金会的支持下,该公司建立了内部奖学金制度,鼓励职工重视教育,帮助职工子女成长成才,以回报社会、回报企业。当年已有 46 名学子领取了奖学

奖学金,受到了职工家庭和社会的好评。两年来,该公司累计发放职工子弟奖学金超过 50 万元。

该公司副总经理杨明先说,慈善事业是大爱之举,关怀职工家庭是对职工最好的福利。财富是权利,也是义务,财富只有用在对社会有益之处,才能发挥出最大价值。

(李杰)

节前郑州酒市场“红白”都失宠

经销商:8 年来生意最差

“今年,人们怎么都不走亲访友了呢?”在郑州市黄河食品城经营中高端白酒生意的张女士称,这是她 8 年来生意最不好的一个中秋节。

中秋节前,记者在多个酒水专卖店采访时,看到的均是生意不太好的景象。

“去年中秋节前,每天还能卖几箱,今年是好几天才卖出去一箱。”张女士说。

尽管张女士在货架上贴上了“大降价”的标牌,但依然少有人问津。

记者了解到,近段时间,茅台、五粮液、泸州老窖都调低了售价,其中泸州老窖国窖酒的价格更是降了将近一半。

在郑州北环路沃美莱超市,记者看到茅台、泸州老窖、杜康等大幅促销的场面。

“今年以来,整个白酒市场都不太好,高端白酒更明显,尽管茅台、五粮液、剑南春的价格有小幅下降,但销量仍然有限。”宏鑫烟酒行老板刘欢告诉记者。

除了白酒生意惨淡,红酒市场的表现也不乐观。

“就中秋节前这段时间来说,红酒不如白酒卖得好。”华致酒行花园路店店长赵园向记者表示,人们还是习惯中秋节送白酒。

另外,记者了解到,红酒市场以中高端消费为主,国家政策同样也波及了以政府消费为主的红酒市场。

“两三年前,生意比较火爆,现在严重萎缩。”AIWWINE(红酒)中国华中区负责人胡光培说。

对于白酒市场的惨淡现状,九度营销董事长马斐表示,目前白酒市场正处于调整阶段,把以前的泡沫挤挤,同时,这也只是一个洗牌的过程。

“现在的行业竞争甚至可以用‘惨烈’来形容,未来 2-3 年竞争依旧激烈。”马斐说。

(据《河南商报》)

招 商

洛阳杜康控股有限公司现招商水、淮阳各乡镇总代理。要求:有固定客源,有销售团队者优先。

咨询电话:18939494000 张经理
13353945558

监督

热线

8599376 13839412578

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;

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。