

# 洋河跻身“2014 年亚洲品牌 500 强”

近日,由亚洲品牌协会、亚洲电视、人民日报《环球时报》社、国家发改委《中国经济导报》社联合主办的第九届亚洲品牌盛典在香港举行,并现场揭晓了“亚洲品牌 500 强”榜单,洋河股份与中国工商银行、三星、佳能、丰田等知名品牌榜上有名。

据悉,此次亚洲品牌测评专家系统委员会的 50 位专家,从市场表现、发展潜力、质量水平、效益水平等 4 个方面设立了 10 个细分指标,对全亚洲范围内的品牌企业进行综合计分,严格赛选,最后

评选出“2014 亚洲品牌 500 强排行榜”及相关各大奖项。

据现场评委介绍,该活动作为亚洲品牌盛典的重要内容之一,每年各大品牌奖项的角逐都异常激烈,洋河股份能够跻身亚洲品牌 500 强排行榜,与三星、丰田、索尼、佳能等世界品牌并列其中,与其近年来的市场拓展和品牌打造密不可分。

“目前,在我国香港、澳门,日本、韩国、柬埔寨、美国、加拿大等地市场都能够买到洋河产品。”洋河负责海外市场的

相关负责人介绍道。可见,随着洋河海外市场拓展的加快,其品牌知名度和美誉度,在世界范围内也逐渐得到认可,尤其是在华人居住区。

据了解,2013 年,洋河以 716 亿元的品牌价值入选“中华老字号”品牌价值百强榜,同时入选“胡润品牌价值排行榜”,皆排在榜单前列。东吴证券食品研究员姜飞表示:“洋河在品牌战略、深度营销、产品升级等方面都做得比较成功。”

(据《南京日报》)

## 永恒玉酱酒 亲民新典范

□记者 付永奇

**本报讯** 近日,贵州永恒玉酱酒业来我市考察白酒市场,为其产品永恒玉酱系列酒进驻周口打前站。

天下酱酒出贵州。永恒玉酱酒产自贵州省习水县永恒酒业有限公司。该公司位于习水县,与国酒茅台酒厂相距 50 公里,紧邻习酒、郎酒生产基地,系赤水

河谷微生物圈地域,地质、土壤、气候、水质、生产原料和这些名酒同源同质,有着酿制酱香型白酒的得天独厚条件。公司前身系习水县永恒酒厂,始建于 1973 年,主要产品“永恒大曲”,于 1985 年荣获“贵州名酒”称号;1986 年在贵州省第四届评酒会上被评为“特别金奖”。近年来,在贵州省委、省政府着力打造沿赤水河走廊酱香型白酒基地政策的支持下,

公司逐步技改扩能,目前具备 1000 吨酱香型白酒的生产能力。

据该酒业王小叶经理介绍,永恒玉酱酒以本地优质小麦、高粱为原料,利用得天独厚的自然环境采用科学独特的传统工艺精心酿制。产品不添加任何香精、香料,具有酱香突出、优雅细腻等特点。现生产有“永恒玉酱 1973”、“永恒玉酱 1998”、“永恒玉酱 2008”等系列产品。

考察之后,王经理表示,周口人对酱酒情有独钟,相信他们的产品会受到欢迎。

## 网络定制白酒 换汤不换药

在行业寒冬中久不得志的白酒企业近来把目光投向了互联网新世界。贵州茅台、泸州老窖、山西汾酒等知名酒企纷纷搭上互联网平台,在网络定制酒市场中展开激烈竞争。业内人士认为,酒企扎堆网络定制酒是在行业调整中承压的表现,积极打破传统的思路没有错。不过,也有观点认为,网络定制对提升酒企销售业绩的实际作用有限,且由于目前缺乏相关的标准规范,容易造成市场和产品的混乱。

在线下经销商叫苦不迭称白酒难卖的今天,互联网定制酒却成为白酒企业争相追捧的宠儿。上至贵州茅台、五粮液等一线名酒,下至一些名不见经传的地方小酒企,都纷纷向互联网定制酒投怀送抱。

近来,一款名为“三人炫”的泸州老窖网络定制白酒悄然走红网络,号称泸州老窖总裁张良、酒仙网董事长郝鸿峰、著名艺术大师许燎源三人联合跨界代言。其在发布之初,还采用了 IT 界惯用的内测、公测、封测等流程,以及号称“每瓶仅赚 1 元钱”的在线抢

购规则。这些新鲜的概念一出,立即引起了许多年轻消费群体的兴趣。

据了解,泸州老窖并不是唯一一家在酒仙网推出网络定制酒的酒企。白酒大佬五粮液前不久也与京东签署了战略合作协议,并计划 3 年内在该平台上实现 50 亿元的销售业绩。汾酒集团此前也在酒仙网平台专门推出网络定制酒,据悉,其发售的 20 斤装青花瓷瓶汾酒封坛原浆酒在一日之内便售罄。

**业内不同看法**

定制酒业务已经成为当前市场低迷之下众酒企的重要选择。贵州茅台、五粮液、泸州老窖等酒企已纷纷进军定制酒市场。

有业内人士认为,网络定制酒打破了传统的酒类流通环节,提升了酒水“附加值”,满足了消费者多样化需求,市场前景广阔。

业内对网络定制酒的未来前景也有不同看法。白酒营销专家肖竹青似乎并不看好互联网定制。他认为,白酒行业加入互联网营销,最大的问题在

于标准的缺失,且无法做到信息的透明。肖竹青在接受媒体采访时称表示,“白酒行业是靠信息不对称挣钱,而互联网最大的特点就是打破信息不对称。”他还指出,“白酒行业的标准化建设仍很滞后,年份酒等各种概念满天飞,消费者也无从知晓酒的品质及价格。”

对此,有业内人士表示赞同。该人士指出,目前的网络定制酒业务还仅仅流于表面,“几乎所有品牌的网络专销定制酒都只是在外包装上做文章,除了包装不一样,产品口感等都没什么不同,换汤不换药。”

酒仙网董事长郝鸿峰也坦陈,尽管定制酒是未来酒类消费的大方向,但目前定制酒市场并不成熟,真正成熟还要一年左右的时间,“目前白酒是以批量化、标准化为主,很多定制酒只是在包装、设计上的定制,未来将会探索与酒厂合作做到口感、酒水方面的定制。”

**网络销售有限**

此外,有分析人士指出,酒企扎堆网络定制酒,是在行业调整中业绩承压的表现,但网络定制目前仅仅在品牌宣传上有价值,而对提升酒企销售业绩的实际作用有限,网络销售白酒目前只占白酒行业 1%。

(周可)

### 周口白酒排行榜

- |                |              |
|----------------|--------------|
| 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 绵柔杜康   |
| 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 10 月 20 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

## 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。

秋雨连绵,天气变凉。为适应市民消费需求,位于周口市区人民路东段的刘家老母鸡中式快餐,推出养生火锅。该火锅以鸡汤为底料,配以牛鞭、山药、元鱼及时令蔬菜,口感鲜美,绿色养生,受到市民喜爱。

本报记者 摄

