

中酒网董事长赖劲宇:

## 中酒网发力垂直化 O2O 模式

2014 年,国内酒业市场一波三折,高档酒遭遇前所未有的危机。然而在此惨淡的市场大环境下,80~200 元价位酒品成为一匹黑马,在中酒网董事长赖劲宇眼中,中档酒将成为酒类电商的下一个增速引擎。

### 80~200 元价格走俏电商平台

回顾 2014 年,国内酒业市场疲软,高端白酒市场更是趋冷,消费者整体的饮酒氛围受到影响。中酒网作为电商渠道的一员,对此感受颇深。

对于 2014 年国内酒类市场现状,赖劲宇表示:“2014 年就茅台、五粮液等高端白酒来讲,大家普遍反映赚不到钱。事实上,从 400 元以上的整个高端酒市场来看,基本都处于‘微利’的状态。”

在唱衰的一年中,市场也不乏新的亮点。中酒网的销售数据显示,80~200 元左右的酒类销量看涨,另外进口葡萄酒市场也在崛起。与此同时,酒厂与电商合作的定制酒款走俏,这种合作模式应该会持续发展。

对于中国酒类市场的未来发展,赖劲宇表示:“酒业市场尤其是电商依然具备巨大的待开发的消费潜力,2015 年市场行情会好转,但需要一个缓慢的过程。2015 年电商会迅猛发力,比 2014 年市场氛围要好,当然竞争也会更激烈,同时也带动消费者在网上购酒的热潮。另外,针对市场需求,知名酒厂会推出更多中价位产品,以及与电商联手打造定制款产品,也就是我们常说的超级单品;区域化酒类连锁的发展机会比较好,这种类似的酒类连锁在河南、山东、四川早已出现,比如与我们合作的 1919,当然也包括中酒网自己的酒类连锁,都会得到较好

的发展。”

### 垂直化 O2O 模式成酒类电商热点

纵观 2014 年中国电子商务市场,O2O 模式成为当之无愧的热点话题,不少电商已涉足。

谈到 O2O 模式,赖劲宇格外兴奋,他表示,2015 年酒业电商将呈现双雄争霸的局面,中酒网会作为 O2O 头领领跑酒业,与另一家电商平分秋色。“有些电商的 O2O 更趋于平台化,而中酒网的 O2O 趋于垂直化,各有各的特点,哪种模式能走得更远现在还不好说,可以交给明年的市场来验证。”

谈到中酒网的 O2O 模式,赖劲宇自信满满,中酒网“线下连锁+移动电商+开放平台+团购分销”四位一体的 O2O 立体经营模式,势必会推动中国酒业的加速变革。

### 假酒泛滥成酒类电商痛点

与其他行业相比,酒行业更趋于保守,其他行业如家居、数码、服装等都经过了电商或行业巨头的洗礼以及供应链优化的过程。一般来说,其渠道上游就是供应商,下游就是消费者,酒业传统的层层批发经销的模式,对于其定价透明化十分不利。另外,传统酒业的四大渠道——商超、烟酒店、餐饮和团购的价格不统一,导致消费者对其中某些渠道的产品产生质疑,影响行业的整体发展。

对于酒行业现存的问题,赖劲宇表示,如今酒业最大的痛点便是假酒,无论是传统渠道还是电商渠道,都面临着假酒的冲击。“一瓶真茅台的价位至少要 900~1000 元,但一瓶假茅台也许四五百元就能够买到手”。

电商与酒厂的合作,对于酒业的传

统渠道是一个不小的冲击,据悉,中酒网也与多家酒厂推出了合作酒款。

对此,赖劲宇表示:“经过这几年电商渠道对于传统渠道的冲击,基本上酒厂也默许了电商某些特殊时段推出的短时抢购活动。中酒网一般采取的策略是名优白酒‘照常’卖,比如茅台的出厂价是一瓶 800 元左右,基本我们的销售价位只要高于其厂家给出的最低指导零售价 900 多元一瓶就可以。”

记者发现,中酒网除了与酒厂推出合作酒款之外,还有其他途径,比如与知名酒厂合作推出定制个性化产品,根据消费者的口味、年龄段、阶层、需求推出更有针对性的产品。

### B 轮融资到位大力推进线下

赖劲宇向记者透露,中酒网 B 轮融资已经基本到位,此次融资主要用于采购和品牌推广。

中酒网规划,2015 年将蓄力打造品牌,巩固酒类电商的地位,同时在线下发力,做好业绩。“我们经过了 2014 年一年多的整顿梳理,团队很好地度过了磨合期。2014 年是我们打基础的一年,2015 年会是我们蓬勃发展的一年,待水到渠成会考虑上市。当然,如果有捷径的话,进入资本市场会更顺利。”赖劲宇充满了期待。

据了解,2015 年中酒网将继续扩大原有的优势,以前的速购模式如 1 小时抢购这样的营销方式还会继续,并采用“四码合一”的全程溯源技术。另外还要优化产业供应链,对于上游供应链主流酒厂建立直接合作联系,确保价格优势。线下业务大力推进,预计 2015 年会在全国开 1000 家线下连锁店,在中国大部分城市实现 1 小时送达。(据《北京商报》)

- |                |              |
|----------------|--------------|
| 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 1 月 5 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



2014 年 12 月 30 日晚,由江苏苏酒集团周口分公司冠名的洋河之夜 2015 年周口新年音乐会在周口人民会堂举行,1300 多名市民聆听了来自欧洲著名交响乐团的精彩演出。据悉,近 10 年来,苏酒集团周口分公司已累计投入近千万元参与我市各类社会公益活动,为我市社会经济发展作出了积极贡献。

记者 付永奇 摄



2014 年 12 月 30 日,河南杜康酒业与周口泉海商贸在周口召开千商大会。杜康酒业周口分公司总经理刘亚平,泉海商贸总经理彭道远以及 500 多名来自商水县、川汇区、淮阳县的经销商参加了会议,当日现场订货 100 多万元,成为我市低迷酒水销售市场的一个亮点。

记者 付永奇 摄

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。