

京城酒业终端渠道现关店潮

近年酒业遭遇寒冬,全面波及上下游产业,一些酒行因资金紧张、客源不足等问题相继被迫关店。北京商报记者调查发现,位于西单老佛爷购物中心开业仅一年的波尔多酒庄3月中旬悄然关闭,北京三里屯太古里北区高达三层的ASC藏酒轩已于去年底关店,一些经营中的酒行也表示生意不如以往,销售情况惨淡。业内人士表示,高端酒和团购销售萎缩是导致大批酒行倒闭的主要原因,未来酒行的发展应以消费者为中心,大力发展中低端酒市场。

酒业终端渠道全面洗牌

北京商报记者调查发现,位于西单老佛爷购物中心开业仅一年的波尔多酒庄3月中旬关店,其店门招牌已悄然更换为即将开业的法国精品食品超市。

据了解,波尔多酒庄隶属于法国Duclot集团,占地200平方米,定位于中高端葡萄酒,只销售波尔多地区葡萄酒,包括中级酒、列级庄的副牌酒,列级庄还有各类同档次的左岸和右岸的葡萄酒。

据知情人士透露,由于经营情况不佳,波尔多酒庄上个月便传出关店消息,现在内地公司的工作人员已经全部解散。

无独有偶,三里屯太古里北区高达三层的ASC藏酒轩于去年底关店。

广东省酒类行业协会统计的销售数据显示,2013年1~10月,广东酒业销售额从去年的近400亿元直降到355亿元,有超过40多亿元的差额。与此同时,该机构调查显示,广东地区下游的烟酒专卖行有的已关闭。

对此,业内人士表示,市场持续疲软带

来的影响,之前经销商关店的情况已经开始向下游转移。而且,这种渠道的阵痛来自全国市场,并非单一市场。

不止高端酒行惨淡“过冬”,面向中低端消费的烟酒店情况也不理想。北京商报记者登录58同城、赶集网等信息发布网站,发现大批烟酒店转让的信息,其中不乏“繁华地段”、“多年老店”等字眼,转让费从几千元至上万元不等。西客站附近一家20平方米的临街店面转让费1.8万元、月租费为2000元。老板表示:“价格还可以商量。”

销售惨淡经营成本居高不下

北京商报记者走访了市内多家葡萄酒行,发现大多生意惨淡,门可罗雀。在五棵松卓展商场有两家紧邻的葡萄酒行,北京商报记者逗留的半小时内未见一位顾客进店询问。

首创奥特莱斯一家葡萄酒行的工作人员向北京商报记者表示,今年的销售情况并不乐观。

尽管生意冷清,但酒行的经营成本并没有降低,一点红葡萄酒美窖总经理王韧表示,现在市内商铺月租居高不下,即使地下室的租金普遍也要1平方米两三块钱/天,如果是在商场或写字楼就更贵,大约每平方米二十几元甚至更高。

对于终端酒商而言,尤其是中高档酒商,货物积压导致酒行倒闭的主要原因之一是葡萄酒储藏不易,酒商每天都要付出大笔库存成本,一天不出货就赔钱。以30万元的货为例,每年仅利息就3万多元,若无法尽快将货销售出去,租用库房的成本



大概每天4000元左右,一个月算下来十几万元。

业内人士表示,在巨大经营压力面前,很多酒商已经选择了收缩店面或直接关店,正在经营的酒行,很多已有转让意向。

据了解,酒业终端关店潮不仅发生在北京,温州、成都、济南、郑州等地也出现了大批高端酒行倒闭或转型的情况。

终端渠道需调整转攻大众消费

据了解,国内酒业终端渠道发展一度畸形,第一批“野蛮”生长起来的酒水经销商主要以团购市场为利润增长点,受到政策影响,高端酒和团购销售大幅萎缩,这些酒行因此遭遇困境;先前一些经销商看到连锁经营模式的优点,盲目复制连锁机构成功经验,但由于缺乏足够良好的供应链和服务商,品种既不丰富价格也不便宜,不具备综

合竞争实力,导致经营不利。

面对高端酒的行情惨淡,大众日常消费成为酒业渠道的销售重点。一家烟酒店老板向北京商报记者表示,今年销售比较好的主要是中低档酒款,价格区间在80~200元。

葡萄酒营销专家李欣新认为,酒业终端渠道正在经历洗牌与蜕变,以中低端酒为主的日常消费市场未来将得到长足增长。为了适应未来的发展趋势,酒业渠道首先应确立清晰的目标定位,以消费者需求为核心,尝试互联网等销售平台,拓宽现有的销售渠道和营销模式,提升线下服务质量,培育葡萄酒的爱好者,使更多人接受葡萄酒文化,扩大葡萄酒消费人群。提高消费者黏度,或许是未来酒业终端蜕变的方向。

(据《北京商报》)

敬祖文

维公元2015年3月20日,岁次乙未,农历二月初一,河南省陈州酒业有限公司业务总监宋云霄,为追念中华始祖大禹伏羲氏丰功盛德,报人祖保佑之恩,做大做强陈州府酒,振兴淮阳经济,特携家人及公司员工代表,会同领导和朋友,谨备香烛鲜果、珍饈五谷、陈州府酒之仪,敬献于大禹伏羲氏之位,文曰:

开天辟壤 吾祖羲皇 身出雷泽 足历洪荒
 迢迢万里 艰辛备尝 灾难深重 神勇奋张
 远摄近取 俯察仰望 继天立极 文明曙光

宛丘结庐 苗裔隆昌 姓氏婚姻 伦理纲常
 以渔以猎 结暑结网 兴庖立厨 且驯且养
 始刻书契 始作甲历 始画八卦 剖判阴阳
 始创笙歌 始制干戈 八方来朝 万邦归降
 九五之日 虎啸龙骧 中华先民 龙旗高扬
 更有美酒 时称琼浆 荷香龙井 疑有自酿
 娲皇珍视 帝女闻香 圣母垂诞 玉帝亲尝
 西晋江统 《酒诰》有记 “酒之所兴 肇自上皇”
 竹筒瓦罐 野果稻粱 贾湖可证 实事桩桩

羲皇以降 炎帝兴邦 神农酒井 出水醉香
 夏有仪狄 周有杜康 师古效贤 淬就良方
 陈胜蔑视 王侯将相 痛饮陈酒 面南称王
 东坡宴饮 包公鹰扬 洪武祭祖 乾隆御奖
 历史长河 有兹巨策 风云际会 历久弥香
 一九四九 人民解放 弘扬国粹 糟坊设厂
 人才济济 领袖同行 几度兴衰 邑人感伤
 陈州草民 力不自量 以酒会友 志在酝酿
 智拙谋浅 赤膊而上 屡败屡战 愈挫愈强
 陈州府酒 土生土长 汇聚名师 纯粮佳酿
 文化积淀 淮阳形象 祭大典典 闪亮登场
 领导支持 亲友相帮 人祖佑护 精神食粮
 自酿自爱 自立自强 谨奉敬祖 伏惟尚飨

家乡酒润心田

当兵时,战士要当了3年兵后才有探亲假,而春节探亲管得更严,一个百来人的连只有3个名额,为此,春节对部队战士来说,最浓的乡愁就是老乡带回来的家乡年货。

那一年,一位老乡春节探亲回来后,带回了一瓶家乡产的高粱酒,那一刻我突然非常想一醉方休。于是一个周末,我们便相约去喝一顿。

那时我们的部队旁边少有村庄的,也

就是说,即使你有钱,也没法炒个菜。怎么办?我们只好到团服务社看有什么买,左看右看,发现有花生米,于是我买了一袋油炸花生米。本来我觉得一袋就够了,可是老乡却又买了4袋。我大呼太多了,可老乡不听我劝,付了钱。

老乡用军用挂包装好花生米,再回到宿舍把一瓶酒带上,我们来到连队车炮库,爬到了一辆炮车的车厢里,摆开了“战场”。垫上几张报纸后,把一袋花生米拆了包,那

个香味一下子就散开了,顿时我们口水都要掉下来了。喝酒没有杯子,就敲开盖子,直接端着酒瓶喝。过去我其实喝三小杯就醉了,可是当我们一边喝,一边津津有味咀嚼花生米,一边聊着回家的趣事,不知不觉一包花生米就消灭了。

那时我感觉到真过瘾。于是老乡说:“怎么样?一包不够吧!”“没想到这么不经吃啊!”我笑着说。老乡又说:“要知道我老爸喝酒,有一回让我老妈炒了三回花生米。

喝酒不能喝得快,需要花生米慢慢磨牙。”

“看来你是有经验啊!”我笑着说。就这样,我们聊着、喝着,不知不觉一瓶酒喝完了,5袋花生米也“报销”了,我们却感觉到还意犹未尽。可是一看表,4个小时过去了。

最后,老乡非常经典地总结说:“用花生米喝酒,是一种境界。”那是我喝得最多的一次酒,我都不知道,自己的酒量怎么会有这么大,居然喝了半斤高度高粱酒。确实,在我的喝酒生涯中,那一次喝酒那真叫爽!

我们只好相约再找机会喝,可是后来再也没有找到机会。为此,这次喝酒成了我一生最难忘的记忆。(苗向东)

《酒话连篇》征稿

一、内容

1.直接谈酒,兼及酒故,陶渊明之贪杯,李白之豪饮,读来逸趣横生等。2.泛谈酒史与文化,既有饮者之德,又有酒令之趣。3.忆旧念故,或思及挚友,或怀念亲人,或感慨人生,世味在酒香中弥漫。4.以酒为媒结缘的故事,可风趣幽默,可教悟人生。

二、要求

1.行文优美、小资,倡导健康饮酒,弘扬真善美。
 2.和周口人文历史社会有相关联的稿件优先选用。
 3.千字左右,电子版投送。

三、奖励

每月从来稿中评出4篇优秀稿件,赠送礼品一份。

四、邮箱

zkrb2578@126.com

本栏目欢迎商家提供奖品!

咨询电话:8599376

