

2016 年酒企或将加剧分化

2015 年底，白酒在经历了几年深度调整后，前路仍旧充满不确定性。除了传统市场推新品、做促销难之外，垂直电商也遭遇空前挑战，综合性电商日益细分化、去中心化的新型电商开始广泛出现。传统的 O2O 模式热度不再，取而代之的则是新的指向整合供应链的 B2B 模式。这一年，是“分化”与“进化”双双加剧的一年。

推新品做促销已成战略补位

2015 年，贵州茅台先声夺人推出了“三茅一曲”系列大众酱香酒组合，显示了贵州茅台横扫大众酱香酒市场战略企图；习酒则着力打造零售价 218 元/瓶的金质习酒产品，其产品战略性框架已经成型。同时，习酒于 2015 年 12 月启动“中国年，喝习酒”活动，有望实现品牌市场复苏；董酒于 2016 年 1 月在微信服务号及天猫董酒旗舰店陆续举行“全国人民品鉴——寻找董酒人”活动，为此还设计了名为“全国人民品鉴酒”的单品酒，实现了品类上占位，未来状况如何，仍然有待进一步观察。

国台 2015 年度在促销活动战略上趋于谨慎，仅在大众酒市场上推出升级版产品，并未对原有产品体系进行大刀阔斧改革。仅仅推出了猴年定制酒而已。同时，由于白酒市场的大幅度调整，各类酒企新品推展上力度不大，贵州不少酒企围绕大众酒市场进行了产品线丰富，特别是一些中小型酒企，宁愿放弃以前的市场，主推一款产品。

总之，2015 年度白酒主流企业在新品战略上变得更加谨慎，2016 年推新促销更多具有品类占位与战略补位功能，其实际效果仍然有待进一步观察。

电商售假风波不断

对于进入电商的贵州酒企来说，2015 年是高速发展的一年，金沙从 2013 年进入电商，2015 年年底就在金沙旗舰店与天猫销售额近 6000 万元，增长率达 300%，在天猫国产白酒热销品牌排行榜中名列前十，光是 2015 年“双 11”期间销售额就达 2815 万元。同时，第一年进入电商的董酒和国台也取得不错的成绩，国台国礼酒 5 斤装单品销售破 2000 万元，在天猫酒行业商品交易指数排行榜中拔得头筹，获得天猫酒类企业旗舰店销售总额第二名；54 度国密董酒以 22592 的子订单数拿下行业 TOP 商品订单总数第一名的好成绩，获得天猫酒类企业旗舰店销售总额第三名。

但这些都如明日黄花，随着客户“线上下单买酒，不料收到矿泉水”“唯品会



销售假茅台”等风波出现，消费者对电商的评价越来越差，据了解，继 2015 年 12 月底唯品会发出声明承认售假茅台后，事件还在发酵，中国消费者协会在 2016 年 1 月初对其发出“劝谕函”，劝谕唯品会真诚面对和回应消费者诉求。

为此，已经有不少酒企退出电商。据了解，2015 年 12 月中旬，西风酒发布整顿电商的通知，严令禁止经销商向电商平台供应西风酒。在此之前，泸州老窖也发布停止给电商渠道供应货物。之前在“双 11”的战场上，白酒和电商也进行了一场激烈的博弈。根据专家的推断，白酒企业这样的做法是为了保护白酒价格的稳定性，避免线上低价冲击，保护线下经销商和消费者的利益。

B2B 渐取代 O2O

2013 年起，O2O 模式成为酒业电商重点发展目标，但是在 2015 年，B2B 则成为新的焦点，在部分业界人士看来，O2O 模式较为烧钱，因其直面消费者，需要线上线下同步建设。而酒业渠道调整之后的市场空白急需填补，酒业 B2B 就应运而生。

作为立足于重塑供应链，同时消灭二级分销商而诞生的 B2B 平台，在 2015 年有了长足的发展，其会员和产品数量均得到了 10 倍乃至更高的增长，并且不断传出巨额资本注入的消息，显示出 B2B 平台对于提升渠道效率，节约中间成本消耗等方面得到了一致认可。

B2B 企业解决了产能过剩、库存过高给渠道带来的压力，也不可避免地冲击到

线下销售体系，酒业传统的经销模式开始受到挑战。酒仙网推出的中酿团购，被视为 B2B 平台的典范，2015 年 7 月中酿酒团销量达千万元，9 月份突破 6000 万元，10 月份突破 1 亿元。

其他酒业 B2B 平台也在迅速崛起。比如专注于进口葡萄酒跨境贸易的挖酒网，以“平台+自营”模式双轨并行的易酒批，以“清仓+众筹定制”为主要模式的酒清仓，从 O2O 转型的买买圈等。

但也有业界人士指出，目前 B2B 平台发展方式是依靠低价竞争去做全国流通名酒产品，从而吸引流量，而非得益于自身优势的发挥，因此需要在未来进一步提升自我造血能力，从而摆脱烧钱模式带来的隐患。（据《中国食品报》）

从知青到大学生

1978 年 10 月 16 日 10 时许,是我终生难忘的时刻,那一刻我接到周口地区师范学校的录取通知书.因为上大学是那个时代的青年人的梦想,更是知青的追求之一.

1973 年 1 月,我高中毕业后,响应“知识青年到农村去”的号召,回到太康县乡下的老家,和老少爷们一样,早出工,晚收工,任劳任怨,很快得到了乡亲们信任.那时农村缺乏知识和人才,队长就让我当记工员.我一边干活,一边记工分,因工作认真,不徇私情,后来,又当上了现金保管员.同时,我参加了植棉小组,由于勤奋、读书多,还当上了植棉小组的组长.带领社员灭棉铃虫是最累、最危险的活儿.灭虫最佳时辰是午时,用药有敌百虫、六六粉、敌敌畏等.我们顶着火辣辣日头,汗流浹背,背着剧毒农药,稍有不慎就会引发中毒.可大伙全然不顾这些,灭去害虫是我们的革命任务.

而暑天午饭后为社员读报纸、学习文件、传达上级精神等,也是我的业余活儿.

后来,我又当上了理论小组组长.农村生活激发了我的创作灵感.1974 年,我把体会写成通讯文章,寄到太康县人民广播站,不久就播出来,传遍全县.我因此也成了名人.之后,我又当上了生产队民兵排长.1973 年、1974 年,我连续两年荣获公社农业学大寨先进个人.后来我又参加公社工作队,到邵庄大队驻队,帮助村里工作,同去的还有郑州铁路局的两位下乡女知识青年冯学哲、王金菊等 4 人.我们和社员同吃同住同劳动,结下了深厚友谊.

这年秋,国家开始推荐上大学,我没有被推荐上.随着高考改革,机遇来了,信心来了,第一年我没考上,但我不死心,继续抓紧时间复习功课.我也有顾虑,信心不足.在北京空军司令部工作的舅父鼓励我说:“有志者事竟成.只要好好干,就有出息,三百六十行,行行出状元嘛.”舅父的话给我增添了力量和勇气.

我中小学学的知识很不系统,也很不

巩固,因此,复习功课时我遇到了许多“拦路虎”.特别是在记英语单词时,好不容易背会一个,不久又忘了.后来,我逐步摸索英语单词规律,渐渐找到了最佳记忆方法.同时,坚持收听河南人民广播电台的英语广播讲座,只要英语广播讲座一开始,哪怕正吃着饭,我也要立即放下碗筷收听.为此,有人讽刺我:“人的命,天注定,再复习两年也没用.你想上大学,没门!”可我不在乎那些冷言冷语.

高考期间,天气特别热,整个大地像火烤一样,让人喘不过气来.晚上,人们找凉快的地方歇息去了,可我依旧坐在低矮的小土屋里复习功课.我光着脊梁,穿着大裤头,肩膀上搭条毛巾,拨亮小煤油灯,边复习功课,边擦汗,还要与蚊子“搏斗”.

紧张和艰苦的复习,加上压力大,我的身体日渐消瘦.父亲心疼地说:“傻孩子,你别再复习了,累坏身体不值得,咱家人老几辈子没上过大学,不过来了吗?”听到这

里,我的眼泪像断了线的珠子掉了下来.“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来.”红军爬雪山过草地就不怕,难道我能被这点儿困难吓倒吗?

那段日子里,叶帅的“攻城不怕坚,攻书莫为难,科学有险阻,苦战能过关”诗句,和著名作家徐迟的报告文学《哥德巴赫猜想》中对于数学家陈景润的报道,给了我信心和力量.天道酬勤.那年我终于考上了周口地区师范学校.

光阴似箭,日月如梭!随着改革开放的深入,我国经济社会生活和人们的思想观念都发生了广泛而深刻的变化,但是那段艰苦时光永远是我人生中的一坛老酒,历久弥香,鼓励我继续前行,豁达乐观地生活.

(吴敬)

“我的知青岁月”征文

主办:周口报业传媒集团酒水部
协办:周口怡景田园餐饮有限公司