

## 齐鲁酒水

协办: 扳倒井 泰山酒业 景芝酒业 景阳冈酒业 孔府家 天地缘 百脉泉酒业 古贝春 兰陵酒业 趵突泉酿酒有限公司 花冠酒业

主办: 山东省轻工业协会 齐鲁晚报

走进酒银行里,可以在酒存折上办理开户、续存、支取等手续,随着年份的增长,酒存折里的老酒价值可能成倍增长

## “酒银行”带来理财新思路

□记者 李克新 王丛

让酒像金钱一样在银行开户储存,而且还能取得预期收益,甚至超高收益。7月20日,民生银行在全国7大城市推出“国窖1573高端定制白酒收益选择理财计划”,成为今年理财市场一大创新品种,这也是继去年张裕推出期酒业务之后的一款酒类新产品。其实,这些理财新产品,都应该归属于海外已经成熟的“酒银行”业务之一。

从台湾兴起,到贵州、新疆、青岛、北京等地酒银行纷纷上马,这一大有红遍大江南北之势的新事物,究竟有多大的魅力,其市场蛋糕究竟能够做多大?带着这些疑问,记者采访了诸多业内资深人士。

## 消费者有一定需求

汪先生是一名白酒爱好者。前不久,汪先生的儿子刚刚考上高中。在给儿子庆祝的同时,他悄悄购买了十箱高度趵突泉。别人以为他要

摆宴席用,他却储藏在了自家的地下室中。对于这一令人摸不着头脑的事,汪先生却有自己的见解,“我这是留给孩子结婚用的,从现在到结婚至少还得七八年的时间,眼下酒是越来越贵,现在买下不仅能省钱,到时候拿出来一定味道不错。我现在后悔买晚了,要在十年前买跟现在又是天壤之别。如果酒厂能开办一间给消费者储酒的银行,就更好了。”

据调查,像汪先生这样的消费者并非个案。而酿酒专家建议,酒最好还是储藏

在酒窖里,才更能保存酒的价值。“酒是越陈越香,越久越稀少。储存的酒通过酒厂的专业技术与设备储藏,降低了酒精的辛辣,催化酒的醇度。因此酒存放时间越长,更香醇、更顺口,酒的饮用口感更适合消费者的口味,饮用价值更突出。”扳倒井集团总工程师、国家级品酒师张锋国告诉记者。

## 升值潜力大回报高

“国窖1573高端定制白酒收益选择理财计划”规定,每位客户限购25万元,对应10坛每坛3斤6两的国窖原酒;投资周期为12个月,期满后投资者可赎回本金,并获得4%的投资收益。

记者了解到,4%仅仅是为期一年的收益,要从长期来看升值潜力更为巨大。百脉泉酒业副总经理马业准告诉记者,企业准备近期回收在消费者手中存有的上世纪八十年代的酒,初步估价将

会是当时零售价格的几百倍甚至一千倍。

## 酒厂 消费者双赢

通过酒银行,让消费者通过储酒可以获利同时也不耽误饮用,一般以1-3年为一个储酒周期,可以续存也可以取走饮用。这样也可以缓解酒企的资金压力,“原酒质押贷款可以帮助企业解决融资需求和货物存储过程中的大量资金占用的问题,使企业在不影响货物周转使用的情况下取得融资,扩大自身的经营规模。”山东省糖酒副食品商业协会常务副会长薛剑锐跟记者分析到。

## 酒银行川酒已行动

川酒,当今白酒行业的“老大哥”早就看清了酒银行的好处,并拿来为己所用。早在2010年9月13日,四川省食品工业协会主办的四川省食品工业银企战略合作暨项目

对接洽谈会在成都召开。中国银行、工商银行、交通银行、中信银行、民生银行、光大银行、华夏银行、成都市农商银行等9家银行,100多家四川企业参加了此次会议。“原酒质押贷款”这一新的融资形式,给各中小企业的发展带来了曙光。四川省酒行业协会负责人告诉记者,自台湾酒银行入驻大陆以后,不光是简单的酒银行,它已经发展成为一种新的营销概念,四川省部分企业参与其中,目的是把酒银行发展成集酒类储藏、保存、转让、拍卖的综合性服务体。

## 酒银行鲁酒在探索

记者了解到,相比川酒已经成熟的运作模式,鲁酒目前仅是探索阶段。花冠集团酿酒有限公司的“九月九储酒节”,古贝春集团的封坛大典都是在这方面的一些探索。

山东省白酒协会秘书长

姜祖模告诉记者,鲁酒历史悠久、质量上乘是值得储藏的佳品。鲁酒企业应当把握市场机遇,盘活原酒,下活收藏酒,定制酒这盘棋,使酒企和消费者在享受酒所带来乐趣的同时,更重要的是让消费者享受到酒的保值、增值。

## 头条链接

## 酒类理财

酒类理财产品大致分两种,第一种是募集资金专门投资于高端酒类产品,投资者可以受益大部分产品的升值;第二种是银行在约定的时间,按照约定的价格回收酒类受益权,投资者受益于比较低的固定收益。不过,凡属理财产品都有一定的风险。如果产品到期,企业不能按时足额支付赎回款,那么该产品可能发生风险,因此不能说这款产品完全意义上“保本保息”。

## 时评

## 拉 练

□本报评论员 李克新

拉练一次的含义,在互动百科上被解释为:拉练是部队的一项训练内容,在野战部队很普遍。就是与紧急集合相结合,把部队全员单兵装备,拉到野外进行机动训练的一种方式,有时候还会在拉练过程中结合多项多内容多科目的训练。

最近两个月,对景芝人曹天河来说,就是一场拉练。而这拉练,则开创了鲁酒营销新模式。

两个月前,曹天河带领他的拉练队伍,从大本营安丘出发,首先在鲁西南打响第一炮,枣庄、菏泽的酒水经销商们,第一次参与这种新鲜的白酒见面会:有吃有喝,还有专家给自己“洗脑”——白酒营销的窍门在哪里?什么是真正的芝麻香?鲁酒的未来在哪里?

这场被曹天河定义为“一品景芝全省巡回品鉴会”的拉练行动,从枣庄、菏泽出发,济南收尾,途径全省十七地市,共举办了20场次的品鉴会,近万人,与一品景芝的创作人员面对面“识酒、品酒、赏酒”。这些参与现场品鉴的,均为当地实力的白酒经销商大户,基本上网罗了当地一、二、三级白酒批发商。

在这场拉练中,一组数字不得不提:参与品鉴会的1万名酒水批发商,他们可以影响10万名白酒销售人员;而这10万名白酒销售人

员,又可以影响到100万人的各种营销人员;这100万人的营销人员,应该很轻松影响到1000万人的终端消费者。其实,山东地域内,常驻人口不足1亿人,扣除未成年人、老人,以及几乎不喝酒的女人,有白酒消费习惯和能力的成年人,最多不会超过全部人口的一半(5000万人口)。如果这场拉练所影响的1000万名消费者,每人能口口相传自己身边的4个人,这样算下来,曹天河这场拉练,已经打动了山东80%以上的白酒消费者。

不算不知道,一算吓一跳!2个月,20场次,影响80%的有效消费群体,这在山东白酒界不能不算为一个奇迹!

同样在这个炎热的夏天,齐鲁酒水的同行们,也在创造着类似的壮举:鲁酒新秀百脉泉,在当家人李成新的策划下,在济南摆出了一场轰轰烈烈的“金榜题名”盛宴,拿出近千万元的百脉泉中高档酒,免费送给考上一本的济南考生,让他们感谢父母、老师、亲戚多年来对自己的关心和关爱。百脉泉酒业送出的“金榜题名酒”对企业来说,是在履行企业社会责任;而对考生来说,则是培养和表达一份回报父母和社会的责任。百脉泉酒业在践行社会责任的

同时,也创新了一份市场营销的新案例。当然,这需要企业的实力做后盾。

如果说在山东白酒界,曹天河开创了营销新先河,但这种营销模式在山东企业界,并不足为鲜。山东最具产业优势的太阳能,就是“面对面”营销方式的最好实践者。中国太阳能老大皇明,创业之初,就发动了太阳能科普知识万里行,与白酒品鉴会有着异曲同工之妙。山东福德太阳能更是把这种营销方式,直接打开了县城和部分经济强县,成为中国太阳能下乡的直接推动者。福德的旗帜高高树立在北川新县城上,福德首先把“面对面”营销方式带到了四川,在中国西南大地,一股“山东模式”迅速刮遍城乡。

但作为山东白酒营销创举,景芝人给鲁酒留下了浓妆艳抹的一笔,历史将会铭记这一刻。

鲁酒真正缺的是什么?答:品牌。因为鲁酒有着良好的酿酒历史和工艺,有着几千年的文化,有着沉淀了多少年的老酒。单从营销角度看,鲁酒缺少的是对“物有所值、物超所值”的传播,而曹天河所倡导的白酒品鉴会,不失为一种口口相传的好途径。“他山之石可以攻玉”,鲁酒应该从中总结归纳出更好的结论。

## 情系老乡孔府家酒在京“让人想家”



7月16日,“孔府家酒2011第三届山东人·精英论坛”在北京齐鲁饭店举行,作为振兴引领鲁酒,再铸事业辉煌的孔府家酒应邀参加本届峰会并作为本次会议指定用酒宴请了宾客,孔府家

酒业有限公司董事长邱振新受邀发表了“战略与发展·传承与创新——振兴引领鲁酒,弘扬中华文化”的主题演讲,总经理李建国家荣膺“世界鲁商联合发展总会”评选出的“2011新鲁商杰出人物”。

## 五金机电“航母”落地泰安



7月19日,由杭州长城实业有限公司、山东永发投资有限公司和山东华纳实业联合投资建设的泰安长城五金机电商城举行了开工奠基仪式。该项目将采用国际级标准规划设计,以“国际化、现

代化、综合化、智能化”的建设要求,集“厂商办公、产品展示、仓库物流、产品批发、网上交易、生活配套”六位于一体,以五金机电为龙头行业的超大型商贸采购基地。同时结合泰安市旅游区位优势和商业特点,引进国内外成功运作的新一代商业模式,专业化、规模化、集团化管理,立足山东,辐射周边省市。该项目的启动,预示着华东地区最大的“航母式”五金机电采购基地落地山东。(汪思兴)

## 高端酒借力公益

## 事业打品牌营销

7月9日,五粮液“公益事业酒”山东运营中心在济南成功挂牌。该款酒由中国治理荒漠化基金会与五粮液股份公司联手推出,是我国首款具有政府性、公益性、高端性的酒类品牌。据介绍,“公益事业酒”将通过市场手段运作,提取销售利润来支持治理荒漠化事业。(传忠)

## 高考上榜生明日免费领酒

## 持有效证件领取两箱佳酿

由百脉泉酒业主办“金榜题名,涌泉相报”活动统一领酒将于明日在固定赠酒点进行。公司负责人告诉记者,前期预约的考生持有效证件即可免费领酒,对于刚刚领到录取通知书没有来的及预约的考生也可直接到现场领酒。

## 万事俱备只待考生

20日,记者在领酒点看到工作人员已经将预约的考生名单整理出来,免费赠

送的六千箱总价值过百万元的白酒也整齐的码了近三间屋。据悉,为保证明天领酒活动井然有序,百脉泉酒业将从各个部门抽调了近百人到现场参与赠酒活

动并维持秩序。

百脉泉酒业副总经理马业准告诉记者,“明天大约有近2600人在这个赠酒点领酒,我们已经做好了充分的准备。也请各位领酒考生及家长不用着急,公司准备了充足的货源,只要前期预约,一定能领到酒。”

## 免费赠送无任何费用

“金榜题名,涌泉相报”公益活动自启动以来受到

了社会各界的广泛好评,不到半月的时间参与学生已接近2600人。活动主办方百脉泉酒业负责人针对近期咨询电话中问及较多的问题回答了记者的提问。“这是我们公司主办的一次完全公益的社会活动,不收取任何费用,领酒的考生只需提供本人准考证、录取通知书原件即可免费领取两箱佳酿。同时也希望社会各界

进行监督,如有从中违规操作者公司将对其严肃处理。”

## 未预约考生抓紧预约

活动主办方负责人告诉记者,为保证明日领酒活动的有序进行,原则上只赠送预约考生,同时考虑到有的考生录取通知书送达的时间不同,适当的放宽预约时间,“只要在高考录取系统内查到的本科一本录取考生,亦可通过先预约后领酒的方式参与活动。”(王丛)

金榜题名  
涌泉相报

## 活动详情

1.凡济南地区2011年考取大学本科一批的学生,本人凭准考证、录取通知书原件可免费领取千元百脉泉生态原浆美酒大礼。共三千名,2011年6月27日开始,先到先得!赠完为止!

2.赠酒地点:  
山东百脉泉酒业济南分公司(山大南路与历山路交叉口向西200米路南)  
山东百脉泉酒业市场部(明水济青路1498号)。  
3.预约电话:0531-83209926(章丘)0531-88666486(济南)。