



相中本土市场发展潜力

# 葡萄酒商

## 剑指潍坊开挖“金矿”

本报记者 韩杰杰

“

相比白酒文化的源远流长,潍坊的葡萄酒市场仍处于初级开发阶段。不过,随着潍坊综合保税区的运行,及人们对时尚与健康消费潮流的追随,潍坊的酒水市场格局也在改变,越来越多的葡萄酒商落子潍坊,着眼于现在,制胜于未来。

### 文化有待了解 市民买酒偏重包装

随着人们对葡萄酒的认可及潍坊综合保税区国际商品(红酒)交易中心的启用,潍坊的葡萄酒商已越来越多。在2012秋季省糖酒会上,以往罕少露面的进口葡萄酒商也扎堆出现。

作为潍坊较早一批葡萄酒商,2009年,欧美亚国际葡萄酒有限公司在潍坊安营扎寨,开拓疆土。

公司市场人员赵琳琳说,作为较新的事物,葡萄酒被消费者接受是个循序渐进的过程。可以说,现在市场仍处于开拓阶段。正因为此,多数人对葡萄酒认识还不足。如很多人注重酒的包装重于品质,其中造价不便宜的木质、皮质包装很受青睐,而在国内,裸酒就可以送人。再者,不少人认为贵酒就是好酒,其实不然,

葡萄酒口味众多,像有的酒很贵,但是酸度较大,对于一些对酸敏感的消费者来说,就不合适。她还观察到,一些酒店服务人员,倒葡萄酒的方法比照白酒,而消费者很多则喜欢红酒兑可乐的喝法。

法国伯纳·朗贝酒业集团中国代表处邓经理也认为,普遍来看,大家第一重视的是包装,其次是价位,再者是口感

和级别。“比较极端的例子是有的葡萄酒包装能占成本的50%以上。”不过,他认为,这些现象都是可以理解的,也是新事物成长过程中的一个必经阶段,毕竟人们对其还有待了解。葡萄酒作为舶来品,不同于人们对白酒根深蒂固的了解,还有赖于对消费者的消费习惯和市场的培养。

### 消费两极化严重 低档高档卖得欢

据了解,由于葡萄酒市场进化尚不完善,目前葡萄酒消费结构两极化现象比较突出。

一家星级酒店营销经理介绍,价位100-200元钱的葡萄酒消费得最多,超过500元的葡萄酒消费的人就很少了。“一二百元喝瓶葡萄酒,价位不高,又上档次。”

“公司产品价位相差比较大,一二百元的进口葡萄酒也有,上万元的也有,价位在200-

600元之间的,约占总量的60%左右。”赵琳琳说,一般来说,低价位酒和高价位酒卖得最好,价位低的,大家都能接受,消费得起,而且由于很多人对葡萄酒了解不深,觉得葡萄酒喝起来也没大有差别,高端酒则适用于送礼人群,消费量也比较可观。

对于近几年人们消费心理的变化,她说到,随着大家对葡萄酒文化及保健方面的

了解,喝葡萄酒的人群分层也越来越不明显,在一些大城市,葡萄酒的日常化、生活化趋势显现。以前可能金领、商务人士喝得多,现在普通家庭也喝起来了。

此外,记者了解到,为了引导市民正确的消费,各大进口葡萄酒商普遍走的不是促销的路线,而是以定期举办品鉴会的形式进行品牌塑造和葡萄酒文化的培育,如凯瑟王

红酒品鉴会,坊茨小镇首届法国红酒派对。这是进口酒引导消费群体认识并接受葡萄酒文化所普遍采取的重要手段之一。

“现在还有一个好的变化就是葡萄酒的价格已经日趋透明。”优传酒业潍坊分公司的销售人员刘勇说,这既跟市场竞争有关,也跟消费者对葡萄酒的了解有关。

### 酒类大市区位优越 酒商看重未来潜力

虽然潍坊葡萄酒市场的增速尚未可知,不过据中国酒业协会的统计数据,2011年中国葡萄酒产量116万吨,同比增长13%;海关总署的统计数据则显示,2011年国内葡萄酒进口总量为36万吨,其中瓶装酒进口量为24万吨,同比增长65%。

潜力巨大的市场引得各

方人马落子潍坊这个区位优势的酒类大市,欲分得一杯羹。仅潍坊综合保税区内,有规模的葡萄酒商就有10余家,经营世界各地的20多个国家和地区,数百个系列的进口葡萄酒、国外烈性酒等。

法国伯纳·朗贝酒业集团中国代表处邓经理说,潍坊葡萄酒市场相比青岛,起步晚,

但是潜力大。潍坊人口多,经济实力排名靠前,且作为传统的酒水市场,人们有喝酒的习惯,再者区位优势十分优越,政府支持力度大,未来前景广阔。公司也是相中潍坊的发展潜力,才来此设点。

在他看来,葡萄酒市场要发展,除了要对人们进行葡萄酒文化普及外,还要加大对葡

萄酒的监管力度,杜绝假酒扰乱市场秩序,相信随着行业的不断规范,葡萄酒的发展前景也会越来越广阔。优传酒业潍坊分公司的销售人员刘勇也如此认为。他说,困扰葡萄酒发展的一大问题就是假酒、劣质酒的出现。此外,将生活方式与葡萄酒文化传承结合起来,有利于葡萄酒的发展。

### 潍坊地区茅台 暂无大幅涨价

本报记者 秦昕

9月3日晚间,贵州茅台酒发布公告称,为更好地统筹兼顾各种因素,经研究决定,公司自2012年9月1日起适当上调部分产品出厂价格,平均上调幅度约为20%-30%。贵州茅台还表示,此次调整不涉及公司产品市场指导价格。5日记者走访了潍坊市几家大型超市发现,目前超市茅台价格尚无任何变动。

### 低端茅台价格略涨 高端茅台按兵不动

中秋节和国庆节双节将至,茅台酒价格一直被视为白酒行业的风向标,5日,记者走访了潍坊市城区多家大型超市,对茅台酒的价格进行了调查。记者在新华路佳乐家超市里看到,超市内的高档酒水柜台里摆放着茅台、五粮液等高档酒品。记者留意到,每瓶53°飞天茅台的标价为1699元。一位销售人员告诉记者,两天前对部分低端茅台酒进行了调价,原本99元的52°祝富富茅台酒现在调价至138元。而53°飞天茅台酒的标价为1699元,销售人员表示,高端茅台酒保持这个价位大概有半年多的时间,“茅台集团没有发布公告,但是超市内目前并没有接到价格调整的通知。”

随后,记者又来到沃尔玛超市,在超市的高档酒水区,记者发现包括喜运茅台、迎宾茅台、普天同庆在内的不少品种的酒水,都打出买一赠一的促销活动。记者沃尔玛超市中见到53°飞天茅台酒标价为1998元,销售人员告诉记者,这个价格从去年中秋节至今都没有任何改动,目前距离双节还有一段时间,短期之内预计不会有什么变动。

### 高端白酒涨价 市民不“感冒”

“茅台酒公布涨价公告,你对此事怎么看?”记者随机采访了几位市民。市民张先生告诉记者,对于普通家庭来说,很少会去购买茅台酒等高档白酒,即使购买也多是拿来送礼,他对于茅台酒涨价这件事并不是很关心。“现在2000元一瓶酒实在是太贵了,只有少数人买的起,我最关心的是茅台酒涨价会不会影响普通白酒的价格,对于普通市民来说,中低档白酒的价格才是最值得关注的。”张先生表示。

在福寿街上经营饭店生意的蔡老板告诉记者,他所经营的是一家中小型的酒店,店内也摆放着几瓶高档的茅台,都是朋友找他帮忙销售的,虽然平时到店里吃饭的客人并不少,但绝大多数点的是景阳春、密州春等本地的品牌白酒。“那几瓶茅台摆在那已经很长时间了,一瓶也没有卖掉,市民到酒店里消费,对这种高价白酒并不‘感冒’。”王老板说。

另外几名市民也表示,对于高档白酒逢节涨价的现象,他们已经是见怪不怪了。高档白酒主要是针对少数消费人群,绝大多数消费者更看重的是普通白酒的价格。

## 订货“备节”

中秋临近,酒水销售商和市民各自“发力”备节。5日,在富华国际会展中心2012中国(山东)中秋文化节现场,军马酒展区引来不少市民驻足选购。

本报记者 吴凡 摄

