



## 名酒受影响 一品景芝来补位

访山东景芝酒业股份有限公司副总经理 来安贵



受了记者采访,他说道:“在当前复杂的市场环境下,景芝酒业上半年依然保持着2%的增长势头。虽然国家政策对整个行业产生不可避免的波动影响,但受冲击最大的还是国内一线的名酒品牌,无论从商务消费还是政府团购,一线品牌的降幅都非常大。目前的高端酒市场趋势逐渐由本地高端白酒代替国内一线品牌,商务消费越来越趋向于地产名酒,一品景芝在济南市场今年销量明显增长,这对景芝而言,是一个极大的利好。目前景芝旗下有多款不同香型系列,且中低端产品在整个产品销量里占比重还是很大,这就证明景芝酒业经受住了市场的检验,中低端产品的大众消费不受影响,各种价位的主导产品都有看不错的市场。”

谈到这个季节的市场打算,来总饶有兴致地介绍,目前景芝酒业正在推出一个“三盘互动”计划,力度和幅度都是空前,旨在从消费者、经销商和员工内部三个层面去激励大家,让大家鼓足干劲,与企业共谋发展。

(本刊记者 于成功)

## 酒质口感和文化内涵都很重要

访山东景阳冈酒业有限公司董事长 徐怀谦



费下的鲁酒市场,徐总并不悲观,“今年的市场很特殊,国家对三公消费进行了严格的限制,高端白酒市场受到巨大冲击,一线名酒销量下滑,纷纷推出中档产品,发力普通消费者市场,挤占鲁酒份额。但从另一个角度来说,国家严控三公消费,对山东白酒也是一个不错机遇,一线名酒淡出公务宴请,山东人喝山东酒成为大势所趋,我们景阳冈酒趁机发挥自身特点,品牌提升,价格下沉,迅速与新的市场形势接轨,牢牢地抓住了消费者。”

说起景阳冈的经营之道,徐总娓娓道来,“喝白酒,酒质口感很重要,而背后的文化内涵同样重要,而这两方面,恰恰是我们的强项。对于酒质,我们严格执行产品技术标准,严格执行工艺,严格遵守工艺纪律,确保产品质量,产品质量合格率达到100%。要说文化内

涵,景阳冈酒更是源远流长,起于《水浒传》,成于《金瓶梅》,两部古典文学名著,一个神威过人、英雄打虎的故事,造就了中国白酒行业中独树一帜的英雄酒文化。”

当被问及新形势下的应对之道时,徐总这样告诉记者:“前面我所说的,是立业之本。但光有这些是不够的,面对新的市场形势,我们也对产品架构进行了系统的调整,在保留原有经典产品的基础上,开发新品,我们的赖茅酒在长江以北就很具有影响力,新推出的景阳冈柔酒瞄准中低端市场,凭借良好的酒质和多年积累的口碑,以四两拨千斤之势,迅速拓展市场,为景阳冈酒注入新的生命力,总之,一句话,对当下和未来的白酒市场,景阳冈信心十足!”

## 稳中求变是正道

访山东百脉泉酒业销售公司总经理 马业准



“面对行业洗牌,我在很多场合都表达过,鲁酒企业只有三条路:要么等死,要么找死,要么求变。原地

踏步就是等死,病急乱投医就是找死,还有一条路就是通过进一步的调整战略实现布局。此次变局对鲁酒来说,是个挑战更是个机遇,通过洗牌实现资源整合,让更有实力的鲁酒企业不断壮大,为再次走向全国积蓄力量。”百脉泉酒业销售公司总经理马业准说道。

“对于企业品牌的知名度和美誉度,让鲁酒走出山东走向全国。这里有一个前提,那就是自身企业具有能得到全国认可的品牌和文化,可以让企业有能力外拓省外市场。不见得企业非得在本区域做的有多大,提升鲁酒品牌是鲁酒走出去的必由之路,同时也是鲁酒做好大本营市场的必要条件,夯实基础、整合资源跟上市场节奏可稳中求变,布局全国才能走的更从容。”

(本刊记者 于成功)

最基本要做到四点。一是渠道资源要绝对掌控,特别是核心资源。二是建立合作共赢的厂商关系,提高经销商对企业的忠诚度。三是坚持品牌提升,打铁还需自身硬。四是渠道要尽量压缩和平,注重对每个有效市场的精耕细作,只有这样,启动才能更快,根基才能更稳。以泰山酒业为例,目前泰山酒业除了省内有着稳定的消费群,在省外销售市场表现也一样良好,做到了墙里开花墙里墙外都香的效果。

当记者看到泰山酒业集团展位上展示出的神十飞天纪念酒被多位消费者围观时,张总主动对记者说道:“上半年泰山酒业集团有件大事,借助神舟十号的成功飞天,和齐鲁晚报联合推出了五岳独尊神十飞天纪念酒,当企业做到一定程度后,就需要一种精神力量来支撑战略发展,优异的品质和具备的独有的泰山、齐鲁、航天文化让神十飞天酒上市伊始便取得火爆的销售场面。”

## 醉美兰陵里子大于面子

访山东兰陵美酒股份有限公司总经理 韩玉亮



引用了伟人的一句诗词,“不管风吹浪打,胜似闲庭信步。”他说道,白酒行业的主流销售渠道还是大众消费,只有打好自身基础,搞好产品品质,增强酿酒能力,使酒企的综合水平得到提升才不会在激烈的市场竞争下淘汰。

对于未来的发展,韩总说道:“随着市场竞争的加剧,消费者对品牌的认知也更为清晰。如今白酒消费逐步趋于理性,既讲面子又讲里子,有时里子甚至大于面子。兰陵酒厂已持续投入累计达数亿元用于对生产工艺的改造和技术创新。现在,兰陵可以同时生产单粮浓香、多粮浓香、芝麻香、酱香等多种香型原酒,传统的兰陵美酒和露酒酿造也得到了完整的保护和传承。”

兰陵美景,在中国历史上文化悠久,兰陵美酒在中国白酒文化史上更是浓墨重彩的一笔。此次山东秋季糖酒会,记者见到山东兰陵美酒股份有限公司总经理韩玉亮,韩总还是一如既往的儒雅、思维敏捷。谈到此次行业调整的危机,韩总

表示,历史上,广东、浙江、上海、福建等地一直是鲁酒的强势市场,在“标王市场”之后,绝大多数鲁酒企业退出省内外市场,即使在黄金十年也未有突破。而兰陵集团却在这个时期以“九朝陈香”这一战略新品,在这些重点市场谋篇布局,并有所斩获,这也是鲁酒阵营的一大突破。但未来的市场拓展,仍然任重而道远,韩总认为,白酒行业调整今年还不是最低谷,调整期至少需要3-5年时间,整个市场不容乐观,之前整个市场的产能过剩、市场膨胀,需要一个消化的过程。所以我们更要稳扎稳打,步步为营。

有人说,自古英雄多磨难;有人说,不经历风雨,怎能见彩虹,对于一个有着三千年历史酒文化的的品牌也是如此。兰陵酒,得天地之灵气,汇日月之精华;传承三千年,历久弥香。十年来,兰陵不急不躁,不慕虚名,但是它稳健发展的步伐却铿锵有力,从容不迫,即使面对行业低谷,兰陵仍旧能够呈现出无比的自信和睿智。

## 抵住高压 深耕根据地

访山东天地缘酒业有限公司总经理 董义明



朋友探讨下行业的发展。目前白酒市场正处于战略机遇期,企业希望通过产品展示,来向消费者展示产品,树立品牌形象,增强消费者对天地缘产品的认知。”在2013年秋季第70届山东省糖酒商品交易会上,山东天地缘酒业有限公司总经理董义明开诚布公地对记者说道。

对特殊时期的鲁酒战略,董总向记者阐述了他的观点,“从2012年开始,受业内诸多因素影响,白酒行业进入深度调整期,曾经的辉煌已经成为过去,我们不应沉浸在曾经的成就中沾沾自喜,也不应面对现在的困难而去郁郁寡欢,现在需要做的是,怎样根据形式发展需要和企业实际进行调整和变革,最重要的是要有信心和希望,坚信白酒行业的前途光明。”

“此次限制三公消费,全国性名酒品牌受到了不小的打击,鲁酒企业因为

产品结构主要在中低端市场,所以受到的影响甚小,并且高端产品趁此机会还得到了更大的生存空间,在大行业出现下滑的情况下,鲁酒出现逆袭,在于自己大本营市场的稳固。区域市场不能丢,这是共识。区域市场作为企业发展的根据地,一直是企业成长和壮大的核心支撑力量,在区域内,企业可以构建自身的竞争优势,同时作为坚强的后盾,为企业外拓不断输出新鲜血液,所以我以为,鲁酒企业要抵住来自省内外强势品牌的压力,用优秀品牌对区域市场深耕细作,以天地源为例,洞藏是天地缘酒业贮藏的一大特色,目前天地缘洞藏已经是北大最大的白酒洞藏基地,为天地缘洞藏系列的高品质奠定了坚实的基础,得到了市场和广大消费者的高度认可。”

中国航天庆功酒 中国航天事业合作伙伴

## 热烈祝贺五岳独尊旗舰店落户天津!

# 五岳独尊

## —尊者赢天下—

泰山酒业五岳独尊专卖店全国招商进行中.....

- ◆ 公司负责专卖店统一设计施工;
- ◆ 白酒为主,多元化经营,确保利润最大化,除泰山系列酒外,涵盖红酒、名烟、特产;
- ◆ 公司有央视、省级电视、高铁、报纸等媒体广告的大力度投放;
- ◆ 公司将从费用、政策等全方位、立体式为您的财富计划护航。
- ◆ 需拥有优质商务、政界人脉网络,团购资源丰富;
- ◆ 需具备一定的资金实力,认同泰山酒业集团品牌理念。

招商热线: 济南/范经理18653809929; 胶东/张经理13325280986  
鲁西南/安经理18653881100; 鲁西北/张经理18660830616  
鲁中/杨经理18653809983; 省外市场/张经理18653809911

泰山酒业集团荣誉出品 电话: 0538-6627989

中国航天庆功酒 中国航天事业合作伙伴

