

# 危机中找机遇 低迷期寻增长

白酒营销专家孟跃:低速发展已成事实,“站着收钱”变“弯腰找钱”



初秋周末,广利河畔,糖酒飘香。8月17日,作为山东秋季糖酒会上最具影响力的品牌论坛,由齐鲁晚报、山东省糖酒副食品商业协会、糖烟酒周刊发起主办,鲁酒领军企业景芝集团、泰山酒业集团、国井集团、古贝春集团、兰陵集团协办的首届山东糖酒产业高峰论坛在东营市黄河国际会展中心隆重举行。数十家鲁酒企业、白酒业内专业人士、糖酒副食品商业协会及政府相关领导参加了本次论坛。

## “站着收钱”变成“弯腰找钱”

论坛上,国内知名白酒营销专家、酒类咨询领军人物、孟跃营销咨询机构董事长孟跃围绕当前白酒行业进入低速发展期的形势下如何端正心态,持续发力去寻找新的增长途径发表了精彩演讲并与在座嘉宾进行广泛深入探讨。

孟跃提到,随着国内经济改革的深化,改革政策的长期性,白酒行业首当其冲受到冲击,白酒行业低速发展已成不争事实,企业要学会低速发展的思维方式和做事方

法,端正心态,适应行业发展趋势。长期植人在酒企老总脑海“站着收钱”的思维定式已不复存在,不得不接受“弯腰找钱”的现状。

“残酷的市场竞争让他们重新审视这个正在经历重大变革与调整的行业,随着国内一线品牌的不断降价,腰部产品不断涌入市场,区域性地产白酒感受到前所未有的压力,面对强势品牌的大规模涌入,而不得不跟风大幅下调价格,意图增加产品在本地占有,导致了当前白酒市场价格战的愈演愈烈。”

## 盲目价格战将加速衰亡

他认为:“面对经济低迷、行业调整、消费疲软竞争激烈的市场环境,白酒行业必须采取“积极营销”的方式,主动出击,综合使用多种增长途径,以获得可持续的增长,而不是过于依赖价格战,尤其是低价竞争的策略。杂乱无章、主打产品不计后果的降价会使支柱产品市场利润缩减,将直接导致酒企死亡速度的加速。”

“我们面对的是一个市场饱和,大量库存、产品同质化严重的市场现状,以客户为中心已然成为最后一个差异化因素,以产品为中心的增长模式已经过时。目前,减少投入,降价促销已经成为越来越多的白酒企业采取的基本方式,特别在中秋之后,白酒市场价格将更加混乱。然而盲目的降价,不能带来企业持续的市场增长,也不能解决企业中长期的发展规划,这种降价会导致一些中小企业及弱势的品牌快速死亡,恰恰可以给冷静的、成熟的品牌企业带来更长远的发展策略。在同质化严重的行业状况下,对营销团队、资本运作和品牌实力的要求越来越高,拥有上述三点优势的白酒企业将被市场看好。”

## 多管齐下才有效

孟跃认为,白酒企业在当前环境下想要快速突破可持续盈利增长,就必须从扩大市场份额、开发强势品牌、创新产品服务、培养忠实客户、激励营销策略、行业合并联盟六个方面去发力。

“在市场竞争下,不断退缩,不积极开拓市场,只想固守原有地盘的白酒企业将会很快被淘汰,只有不断凭借企业和产品优势,扩大市场份额,积极拓展区域外市场,根据消费者和市场需求,开发符合市场规律的强势品牌,创新产品服务,以联谊或答谢等各种形式回报消费者,培养行业忠实客户群,给经销商更为灵活多样的激励政策,提高经销商销售激情,整合产品或行业联盟,几种增长途径只有互相结合,才会收到意想不到的效果。”

(本报记者 于成功)

渠道下沉 人员下沉

## 中档酒撑起古贝春主流市场

访古贝春集团销售有限公司总经理 王勇



古贝春集团有限公司作为本届糖酒会重要参展商之一,携旗下古贝春、古贝元、国韵三大主导品牌,数十个品种的产品参展,希望借此糖酒会树立品牌形象,进一步开拓省内市场。

上半年白酒行业受国家政策影响和行业事件冲击,面临严峻考验,古贝春酒业销售有限公司总经理王勇说道:“面对新形势,公

司及时调整策略,确定以中档酒为营销主体,以重点老市场为根基,以拓展新市场新渠道为补充的总体框架,按照非常时期非常决策的原则,进行市场包片,公司助理级以上人员下沉到济南、石家庄、滨州等市场,帮助客户理清思路,促使销售工作稳中有升。”

中秋佳节即将来临,白酒行业旺季马上到来,王勇信心满满,他介绍道,古贝春白酒生产目前已形成浓香、酱香、兼香齐全,古贝春、古贝元、国蕴三大主导品牌,高、中、低档兼备的产品格局。凭借古贝春优良的品质,合理的价位,在本地消费者认知程度上甚至超过了国内一线酒企品牌,在省内的销售额也大幅提高,下半年,古贝春集团还将举办经销商座谈会,与经销商一起探讨当前形势下的经销商政策,深化渠道下沉,加强企业团购,以合理方式激励经销商,同时,古贝春酒还将与宁津婚庆协会共同开发一款针对婚庆市场的婚庆用酒,意图在新的白酒市场领域占据一席之地。

对此次山东秋季糖酒会的召开,古贝春酒业销售有限公司总经理王勇感慨不已,“山东糖酒会历经三十余年,经历了各种历史演变,其职能也在不断发生着变化,如今的糖酒会变成了市场经济下为我们酒企提供的与经销商和消费者的一个合作交流的平台,给大家的是一种信息的交汇,行业感情的融合,对自身产品的形象宣传。”

(本刊记者 于成功)

英雄景陽岡

情义山东人!

中国驰名商标

地址: 阳谷县城紫石街17号 网址: www.jingyanggang.com 电话: 0635-6383115