



# 菏泽白酒市场开打“促销战”

## 行业调整期高端白酒变相降价,双节期间白酒整体销量或将有所提升

文/片 本报记者 袁慧

随着中秋、国庆双节的临近,白酒市场也迎来了销售旺季。但是处在行业调整期下,高端白酒销量从年初就开始下滑,作为历年销量高峰的中秋佳节,各高端品牌包括本土企业在内的酒企已经提前制定中秋促销方案,纷纷转走中端路线,以抢占节庆市场。9月12日,记者走访酒水市场发现,往年逢节必涨的高端白酒大跳水,买赠、直降、等各类促销活动纷纷登场,以期扭转年初以来的销量下滑局面。

### 高端酒价格理性回归,节前大打促销牌

“现在一天的销量还赶不上往年同期的一半。”12日,记者在银座商场酒水柜台看到,很多白酒都摆上了买一赠一的促销牌。有的优惠幅度更大,如486元茅台系列白酒买一赠二。除茅台外,五粮液一些产品也在搞促销活动。

然而,与商家促销热情相比,虽然已近中秋佳节,但偌大的展销台前只有零散的几名顾客前来选购,这让往年每逢过节就赚得盆满钵满的酒水类负责人刘先生愁苦不已。

据刘先生介绍,去年涨到2200元的53度飞天茅台,今年降到了1100元,茅台汉酱酒降

价近一半,五粮液市场价格环比下降了近30%。记者了解到,以往的高端白酒正放低身段,价格向中端酒靠近,猛烈的促销大战下,高端酒的价格走势在中秋节后可能更加明朗。

“限制‘三公消费’只不过是加快了高端白酒价格理性回归而已,一瓶原材料成本在100元左右的白酒,动辄就卖2000多元,并不是所有人都能消费得起的,大众消费群体多集中在200元到500元,白酒价格的变化更大一步分是市场调节的结果。”具有多年白酒销售经验的李先生给出了这样的解读。

### 行业调整期下,对本地酒销量影响不大

一线高端白酒销售价格的下沉,对二线品牌有很大的影响,但是并未挤占200元以下中低端品牌市场。作为菏泽本土品牌花冠系列白酒来说,主要走的是中低端路线,高端酒品的销量下降对其销量影响并不明显。

“30元—40元价位的低端白酒销量和往年一样,60元—70元价格段的白酒有30%左右的增幅,而100元—200元的增幅近50%,只有200元以上价段的白酒销量有所下降。”花冠集团销售部安姓经理介绍,100元到200



▲市民在某商场白酒展销台前选购。

元白酒是大众消费,就市场价格看,多品牌白酒均在向理性价格带集中,公司下一步将推出冠群柔八、和43度花之冠,价格均在100多元。

山东杨湖酒业有限公司董事长李宪德表示,200元以上杨湖白

酒产品销量有所下降,而销量较好价格段多为60元—100元。对于囤货方面,李宪德表示,杨湖是专做纯粮酒,以产定销,产量有限,并没有大量囤货。

花冠安姓经理分析,“价格在300元以下的中、低端白酒由于价

位适中,拥有固定的消费群体,受宏观政策的影响较小,因此销量稍微好一些。”他认为白酒市场呈现产品集中态势,“原来我们公司某价格带有6种产品,而下一步将会整合为3种,而价格带边缘的产品或许会适时消失。”

### 双节期间,白酒整体销量或将有所提升

目前,茅台、五粮液、郎酒等一些高端品牌白酒的整体价位下来后,意味着对其他白酒品牌厂家的生存空间形成了挤压。

如今看来,受“三公消费”等因素影响,原本作为白酒销售旺季的中秋节

庆,今年的团购严重减少,造成高端白酒销量与去年同比下滑严重。不过,也有一些白酒企业通过销售价格下沉来应对市场现状。花冠安姓经理对记者表示,茅台、五粮液走中低端路线会挤占泸州老窖、洋河

等一些中端品牌的市场。业内人士分析,尽管白酒处于行业调整期,高端白酒销量下滑,但随着营销模式的转变和大力度的中秋白酒促销,白酒整体销量或将有所提升。

### 真相揭秘

## 关于钻石 你不知道的秘密



### 秘密1: 钻石是完全标准化产品

媒体采访了解到,在上海,很多白领在买钻戒之前都会做足功课,对钻石选购常识非常了解,有的人钻石知识甚至超出营业员。这些地方的钻戒价格之所以能真正降下来,也与消费者对钻石知识的掌握程度有关。

而在菏泽,媒体随机采访了30位市民,多数对钻石品质鉴定标准一无所知,很多人说,买钻戒都听商家的。

珠宝专家介绍,与翡翠、红蓝宝石等不同,钻石是完全标准化产品,决定一颗钻石价值的是钻石的颜色、重量、净度、切工。这4项指标的英文首字母为C,简称为4C标准,专家介绍,钻石的4C比例价值分别为重量40%、颜色、净度、切工各20%。市民在选择钻石的时候,只要综合“4C”,您就可以轻而易举的对比出一颗钻石的价值和品质。

据媒体了解,现在市面上经常有的珠宝商家说,自己是“比利时优质切工钻石”,与其他家不一样,所以价格高。还有商家称自己是“南非钻石”,所以卖的贵。这些都是商家制造的噱头,按国际钻石统一标准,钻石切工没有优质切工说法,钻石更没有产地分别。钻石价值与具体某个品牌无关,与其他的概念也没关系,只与4C有关。

### 秘密2: 钻石不仅保值还能升值

“买什么都不如买钻石,尤其是大级别的克拉钻,既适合日常佩戴,彰显身份,又能保值增值。”近期,随着全球黄金价格的不稳定,楼市新规,很多投资客和高端人士,把目光盯上了“恒久远,永流传”的钻石。

据了解,钻石作为宝石之王,在国际市场享有“抗跌之王”的美誉,无论全球经济如何变化,近十年来,钻石每年都以15%的涨幅,领跑市场。而钻石的投资收藏,在国外已经十分

流行,尤其是一枚带有美国宝石学院GIA证书的高品级裸钻,更是受到青睐。

媒体调查发现,在北京、上海,克拉钻的投资收藏早已经形成趋势。在一些传统商场和专业钻石商场里,钻石消费已经不是成双成对“准新人”的专利,很多顾客买钻石都是为了投资收藏,就是因为钻石“稳定、增值、易于流传”。

而在菏泽,随着钻石文化的普及,很多人也已经开始盯上钻石投资收藏,买一枚克拉钻,不仅已经成为很多菏泽女性的必备大件,也能彰显自己的品味和地位。

### 相关链接:

#### 只要不高价 钻石需求大

玛丽莲·梦露一曲“钻石是女人的最好朋友”,让全世界的女性为钻石疯狂。但长久以来,由于国内珠宝市场竞争不充分,商家刻意让钻石信息不透明,使钻戒价格居高不下,很多人因此无法轻松拥有一颗属于自己的生命中的钻石。

在中国台湾,一枚钻戒很多商家只能赚取几百元,买钻戒是件很轻松的事。而在大陆,被加价300%甚至更高的程度,这成为很多人无法承受之重。这次“钻石普及运动”,反响非常强烈,也反映出消费者对于钻石的渴求,说明只要能够把价格降到合理的价位,让消费者买得起,买的物有所值,钻石消费需求会更大。

#### 菏泽女性最爱钻石

在菏泽,流行一句话:“男人看表,女人看钻”。菏泽女性爱钻石全国都出名,据不完全统计,在菏泽平均50%的女性,都拥有一枚钻戒。不管是在婚礼上,还是在社交场合,你经常能看到很多女性,指间有一颗晃晃的钻戒,直晃人的眼球。

据了解,在菏泽,结婚消费,一般购买的钻戒都是在30分起步。而中高端白领,一般选择半克拉的钻戒,作为自我犒赏。而近年来,由于克拉大钻,稳定升值,又显身份,也成为很多成功人士必备的“身份象征”。

菏泽女性为何这么爱钻戒?业内人士分析认为,钻石作为珠宝里,最珍稀的品类,具有其他珠宝无可匹敌的光芒,能够给佩戴者带来心理上的极大满足,同时能最大限度的展现佩戴者的气质,因此,让很多女性对钻石情有独钟。正如大影星玛丽莲·梦露所唱的那样“钻石是女人的最好朋友”,钻石也是菏泽女性最好的朋友。

详情咨询电话:400-811-3918

## 征婚

友情提示:本广告审查仅属于广告法要求范围内审查,应征者应该谨慎选择,发生经济往来和其它纠纷,本报不承担相关责任。

本人征婚男47岁,丧偶退伍军人,经商业有成,爱妻早逝,我始终未再婚,现诚寻一位热爱家庭生活的女士牵手一生,可带老人小孩,本人亲谈

13760177332(菏泽周五)

蟹都汇 真情·好蟹 大闸蟹全国连锁·菏泽店

### 蟹都汇—只为提供真正好蟹

#### 蟹都汇郑重承诺

凡购蟹都汇大闸蟹,蒸熟后无膏无黄,一律赠送同等价值大闸蟹一斤(请保存好完整坏蟹,食用过不换)。

9月27日蟹都汇“全蟹宴”30个席位只为尊贵客户保留。多数人的奢求,少数人的享受!蟹都汇,恭候您的到来(凡一次性购礼券、鲜蟹满一万元,即可成为VIP)!

凡购礼券、鲜蟹满5000元,赠10月5号凤凰传奇在演武楼演唱会门票一张或600元贵宾礼券一张。

#### 不是所有螃蟹 都能叫蟹都汇

地址:开发区中山东路169号 (原惠慈医院东行200米路北)  
电话: 5366330, 5829188  
菏泽贸业百货超市有售