

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

## 齐鲁酒水

主办:山东省轻工业协会 齐鲁晚报

# 收藏“液体黄金”，俺也来点！

## 新酒收藏成为民间消费新潮流，也改变了白酒企业的销售习惯

□记者 李克新 王丛  
实习生 徐明明

民间收藏正在向“液体黄金”领域开拓！自本报推出“关注新酒收藏热”系列报道后，“液体黄金”收藏热开始浮出水面。“我也能收藏酒吗？”、“怎么收藏？”、“收藏什么样的酒？”——本报热线俨然成为“液体黄金”收藏答疑热线。

记者采访中发现，随着鲁酒产品质量的提升和品牌的成长，越来越多的消费者开始将鲁酒高端产品纳入囊下。同样，伴随着鲁酒高端品牌的加盟，“液体黄金”收藏已经脱下贵族衣裳，成为大众消费行为。这一热点的出现，正在改变着白酒生产企业的销售渠道和销售习惯。

### 我也能藏酒吗？

“我是一名工薪阶层，收入不高，但也想储点酒，等孩子成人后拿出来摆两桌，特

是我们做父母的一点心意。我能藏酒吗？”省城槐荫区一名在职职工打来咨询电话。

“应该没问题，现在鲁酒里面有许多值得收藏的大众产品，像济南跃突泉的52度精品特酿，市场价258元，一箱也就1500元。这样的酒，储上一两箱，到时就够用了。”省白酒品牌推进委员会专家如此解答了这位消费者的问题。

“近几年来，我不仅收藏茅台、五粮液，现在把更多的精力放在鲁酒新酒上。”来自济南的储酒老手张先生，盛邀记者前去参观他的储酒区：“山东是白酒生产消费大省，现在也成为收藏大省，特

别是鲁酒的高端品牌。我收藏酒，就选大众品牌，比如鲁酒八大名酒的主流品牌，随着鲁酒芝麻香品质的不断提升，也受到消费者的青睐，每次收藏都是按箱算，这些酒都有个共性，酒的度数越来越高。”

和酒企打交道多年的李维告诉记者：“鲁酒卧薪尝胆这些年，练就了一身好身骨，但质高价廉，普通消费者可以接受。虽然鲁酒正处于振兴阶段，鲁酒的质量是大家有目共睹的。”李先生提醒收藏者，老酒的收藏带动了新酒收藏，新品要重点考虑。同时，像扳倒井、泰山、景芝、兰陵、花冠、孔府家、百脉泉、景阳冈等名酒，都是值得关注的品牌。

### 收藏新酒的“八卦图”

随着普通消费者的加盟，“液体黄金”收藏开始出现井喷。面对众多新手，专家建议，收藏新酒要先学好基础知识，做个明白人，再下手也不晚。

“应该收藏什么样的酒？收藏酒的同时应该注意哪些问题？”不少热心的“新手”，在电话里表达了迫切的需求。

面对旺盛的需求市场，省白酒品牌推进委员会专家给出了收藏新酒“八卦图”。首先，白酒收藏，最忌买到假酒。因此，收藏白酒之前，学习一些基本的酒类鉴定知识，买酒最好从酒厂或者办事处直接拿酒，保真！

其次，投资要讲求时机。茅台、五粮液已经冲着奢侈品方向发展了，那我们就抄底二线品牌。像正在崛起的鲁酒一线品牌，他们现在质高价廉，正是抄底的最佳时机。如果眼光独到，说不定能买到像股市上的“可口可乐”这样的真正蓝筹股，抱上十年增值几十倍，不是梦！

最后，收藏用酒看高度。这里的高度是指酒精度数。研究中还发现，低度酒随着贮存期延长，口感变淡，味寡，协调感差，并产生水味、酸味。这里建议，储酒最好储存高度酒。

### 藏酒让我们跑起来

酒水这一原本是餐桌上的消费品，随着时代的变迁已经远远超出了其自身的物质概念。“特别是随着人们生活的富足，将更多的好酒收藏起来成为一种趋势。面对这样的现状，升级过去的营销模式，将白酒的销售从餐桌延伸到后备箱，现在又拓展到了家中的储酒柜。这就要求企业的销售网络、服务要跟上。”扳倒井酒业副总经理张辉告诉记者。

“我这就给你送过去，具体地址是哪里？”张超是泰山酒业济南办事处的一名普通员工。正值午饭时间，他接到一位老客户的朋友要几瓶公司新出的泰山五岳独尊。他放下筷子送货上门。泰山酒业的济南办事处几乎都成为了送货上门的快递店，为了更好地服务收藏爱好者，办事处为他们提供免费送货上门服务。

为了更好地服务消费者，景芝酒业“一城一商一

店”的商业模式也在渐渐地推广开来。“一个城市或者一个区，只设一个大经销商一家专卖店。目的就是集中优势资源，方便消费者采购、收藏、品鉴等多种需求。”景芝酒业销售公司副总经理、一品景芝事业部总经理曹天河向记者介绍，像一品景芝这样的优质白酒需要集中所有优势资源，为消费者提供最大的便捷。

与此同时，跃突泉、兰陵、百脉泉、景阳冈、天地缘等众多白酒企业也都增加了在终端的销售服务人员，对于它们的大客户几乎可以做到一对一的服务。



## 法国主舵者1960奏响圣诞欢乐颂

德龙宝真酒海主舵系列报道之一

### 晚宴将于24日在南郊宾馆蓝色大厅举行

平安夜，一个西方传统节日圣诞节的前夜，但现在，由于中西文化的融合，已成为世界性的一个节日。在这个夜晚，北京德龙宝真将携手南郊宾馆在泉城济南率先奏响圣诞欢乐颂。届时，德龙宝真旗下品牌主舵者1960将在南郊宾馆的蓝色大厅领航启动典雅、浪漫的欢乐晚宴。

#### 珠联璧合，相得益彰

相传17世纪贯通大西洋的吉隆河为波尔多葡萄酒销往世界提供了便利的条件，来自波尔多港口的英国皇家商船在皇家海军的护卫和船长的领航下，冲破海盗的封锁，将法国最优质的葡萄酒运往英国，被欧洲贵族誉为“移动的皇家酒窖”而其中船长私藏的佳酿更是深得王室推崇，被誉为移动酒窖中最为极致奢华的珍品，久而久之以船长掌舵为象征的“主舵者”就成为了法国顶级名酒的代称，而葡萄与舵组成经典标识，亦成为品牌历史传承的荣耀徽章。主舵者1960葡萄酒是由法国第一、欧洲第一的酒业巨头

动的首选场所。

平安夜饕餮美食、精彩节目、与济南电视台众多知名主持人共进南郊宾馆圣诞大餐，更有机会现场抽奖赢法国游、ipad2、三星时尚手机、电子恒温酒柜等大奖。据介绍，本次活动就是以蓝色为主色调的主舵者1960与南郊宾馆蓝色大厅的强强联合，必将演绎一段完美的蓝色圣诞欢乐颂，这一珠联璧合必将引领泉城欢乐圣诞新风潮。



## 芝麻香 相思情

爸爸是老么，我出生的时候奶奶已经七十岁了，在童年的记忆里，这个小脚老太太最爱喝两盅。

每当吃饭的时候，奶奶拿着酒壶轻轻斟酒的动作在我眼里是那么自然唯美，右手提着长颈酒壶，左手挡一下宽大的蓝衫衣袖，手一倾，一道清流入杯，奶奶放下酒壶端杯，一抿嘴，半杯酒下肚，她那已经长满皱纹的脸上顿时飞起一朵红云。

奶奶只喝那种叫做芝麻香的酒，而那个酒在我们这里是买不到的，每年的中秋和过年时，奶奶远在济南的侄儿来拜访她，总会带来几瓶芝麻香。表伯走时，奶奶什么都不留，唯独那几瓶芝麻香酒全都留下，表伯一走，奶奶就把这些酒收藏到橱顶，留着以后慢慢喝。

年幼的我们看见奶奶喝的那么滋滋有味儿，总想

着偷一点尝尝，看看奶奶那么爱喝的这个东西到底是怎么个香甜。虽然奶奶把酒藏到橱子最高的那一层，可是儿童的好奇心来了，是什么也挡不住的，在我六七岁的某一天午后，趁着奶奶休息，我和堂哥偷了奶奶的酒，迫不及待地灌了两三大口，一霎时，一股带着辣味的热浪自胃中荡起，没多一会儿我就晕了头，脸热得发烫，看东西也模糊不清，我以为自己要死了，一摇三晃地走到奶奶屋，哇的一声大哭起来，哭着哭着我就睡着了。

醒了后我问奶奶，既然酒这么难喝，为什么她还这么喜欢呢？奶奶摸着我的头，没回答我。每年爷爷祭日的那天，奶奶就会把不舍得让任何人动的芝麻香拿出

来，斟上满满的一酒壶，自己坐在院子里，喝一杯，倒一杯，对着院子里满树槐花喃喃自语，常常说着说着就落下泪来。

每年这个时候，年幼的我看着奶奶喝酒落泪都百思不得其解，当我真正长大成了解真相的时候，奶奶已经去世多年。原来芝麻香是爷爷在世的时候最爱喝的酒，爷爷过世后，从不喝酒的奶奶开始迷恋上芝麻香的味道。一杯浓酒两行泪，一肩担尽相思愁，那时候年幼的我们都以为奶奶贪杯，却原来，她只是借着爷爷生前最爱的酒缅怀着在另一个世界里的亲人。文/彭彦花



## 波尔多最古老酒庄登陆中国

B&G宾杰是波尔多现存最古老的葡萄酒品牌，这一品牌创立至今已有近三个世纪。2010年，欧洲最大葡萄酒企业法国CASTEL集团完成对宾德杰思公司的接管。在法国葡萄酒“品牌化”的进程中，宾杰给自身的定位是成为“中国葡萄酒主流市场的高端品牌”。

宾杰进入中国所选定的唯一指定代理商建发酒业，本身即是CASTEL集团在中国的重要市场伙伴，也是目前国内市场上最具实力的进口葡萄酒渠道商之一。宾杰与建发的合作迅速“进入状态”。据建发酒业总经理杨文华介绍，建发已从今年8月开始启动

(小潘)

济南跃突泉等鲁酒合力 推动芝麻香标准化发展

## “芝麻香”探寻统一感官标准

的名片，让消费者一闻一尝便能辨别出是芝麻香型白酒。

据介绍，去年12月全国白酒标准化技术委员会芝麻香型白酒分技术委员会成立大会在济南召开，确定芝麻香标会秘书处落户中国芝麻香四大领军企业之一的济南跃突泉酿酒责任有限公司。

通过近一年多的运作已经取得了一定成果。下一步将开始做芝麻香香味成分分析。这意味着，通过对芝麻香感官标准制定，就像人

香型白酒研发的成果及芝麻香型白酒的市场影响力不断增强是整个鲁酒合力的结果。”中国芝麻香标委会秘书长，济南跃突泉酿酒责任有限公司董事长邢介平在接受记者采访时说到。

记者看到，会上跃突泉、扳倒井、景芝、泰山四大“芝麻香领军企业”及花冠、古贝春、兰陵、百脉泉等鲁酒知名企业代表也都纷纷到会。

“很高兴能够看到芝麻香的发展、看到鲁酒的发展。这次主要是想向各位专家及兄弟企业学习经验。我们今年推出的芝麻香新品

K8系列已经上市，也希望更多的消费者能够选择鲁酒、选择芝麻香。”花冠集团董事长刘法来说。

### 芝麻香 快车道非坦途

“芝麻香发源于山东也发展在山东，已经成为业内不争的事实。随着芝麻香白酒的走热，很多外省白酒也纷纷加入到芝麻香研发的队伍中来。也有不具备实力的小企业也都通过各种手段推出了五花八门的芝麻香。面对竞争、面对危机，我们要有

危机意识，更好更快地推动芝麻香的发展，像爱护我们自己眼睛一样爱护芝麻香。”景芝酒业董事长刘全平曾多次提及芝麻香发展带来的问题。

山东省白酒工业协会会长李伟鸣指出，“芝麻香发展迅速，是消费者认可的结果，但这并非坦途。今后的工作中，我们一是要建立有利于芝麻香发展的完善标准体系，同时还要保护合法经营企业及消费者的权益，保证芝麻香的健康发展。”

(记者 王丛)