

# 黄河龙老酿坊白酒市场走俏

## 入口绵柔饮后舒适受市民青睐

随着中秋节的临近,酒水市场也随之升温。各酒种之间、各品牌之间都在进行着“明争暗斗”。而山东黄河龙集团推出的“老酿坊1948”和“老酿坊1922”两款产品在中低端白酒市场占据了半壁江山,十分走俏。

本报记者 崔洋洋  
见习记者 程芃芃

### 淄博是白酒消费“重地”

“酒杯一响,黄金万两;酒杯一端,政策放宽;酒杯一碰,感情无缝。”淄博市是山东省的酒水消费大市,根深蒂固的齐鲁文化和山东人特有的豪情,使得淄博酒风非常盛行。每逢朋友聚会、商务宴请,都少不了美酒助兴,淄博人也喜欢用喝酒多少来衡量感情的深浅,一般认为,只有把朋友“喝倒”才能表现出自己的热情和感情,因此,淄博成了白酒消费的“重地”,也成了许多品牌的必争之地。

据一位业内人士介绍,淄博属于传统型的白酒消费市场,当地人在品牌的选择上也很有自己的“主见”,不会随便改变自己选择的种类和品牌,以黄河龙为首的白酒品牌也就成了淄博白酒市场的排头兵。



一市民在某超市的酒水专柜前选购白酒。 本报记者 王鑫 摄

### “老酿坊1948”是节假日的“刚需”

“今年我们这里销量比较好的是黄河龙‘老酿坊1948’、景芝妙品、黄河龙老酿世家。”淄博市一家超市的酒水专柜负责人说,中秋来临,白酒消费市场也逐渐火热,中低档价位的酒销量增长十分迅速,其中以200元左右的礼盒装白酒卖得最好,一天能卖出三五箱。

于先生在张店人民东路经营一家酒水批发超市,从十几元到几十元,再到上百、上千元的酒,他的店里都有。每逢节假日来临,他的生意就异常火爆,

尤其是一些老客户单位,几乎都是几十箱几十箱地下订单。对此,于先生说,这得益于他不断调整进货思路,多进价格中档的当地酒水,因为当地产的中低端酒水一直很受市民欢迎。

“没想到如此好卖,像黄河龙‘老酿坊1948’,经常卖断货。”在人民东路经营酒水批发生意的经销商于老板说。据介绍,今年上半年以来,市民走亲访友送礼,以选择本地生产的中低档酒居多,其中每箱200元左

右的“黄河龙大金龙”系列卖得最火。

在许多超市的白酒货架前,也有不少消费者驻足挑选。价位在百元左右当地酒大受消费者欢迎,前来选购白酒的王先生称,白酒在过节时就是“刚需”,与外地的白酒相比,他更信任本地品牌,因为“送给亲戚朋友,还是本地酒更有意义,一来避免买到假酒,再者每当亲戚朋友喝起这个酒的时候,总会想起淄博,想起我。”王先生笑着说道。

### 入口绵柔 饮后舒适受青睐

山东黄河龙集团有限公司副总经理毛成荣向记者介绍道,自2007年年初以来,公司针对中低端市场推出了“老酿坊1948”和“老酿坊1922”两款产品,酒精度分别为32度和52度。在白酒行业内,大家有一个共识,就是越是低度的酒越难做,因为做不好喝起来会有很明显的“水味”,也就是“酒水分离”的感觉。而32度的“黄河龙1948”,是黄河龙集团传承98年的酿造技艺,以老窖池纯粮固态发酵,并经酿酒大师精心调制而成。

该款产品最大的特点是口感“低而不淡”,入口绵柔,饮后舒适,头不痛、口不干。自推出以来,每年以30%的速度增长,目前在淄博、滨州等市场,黄河龙老酿坊系列产品稳居同价位白酒占有率第一。

据了解,除“老酿坊1948”和“老酿坊1922”,黄河龙集团还推出了“黄河龙大金龙”三大系列,其中“老酿世家”系列主打高端,代表了黄河龙产品目前的最高品质;“老酿坊”系列主打中高端消费市场,是最受消费者欢迎的产品系列,也是黄河龙集团的主销产品;“大金龙”系列主打普通消费市场,满足朋友聚会和家庭饮用需求,具有广泛的大众消费基础。

中国驰名商标

# 黄河龙老酿世家

老/坊/酿/造 · 绵/柔/地/道

## 山东绵柔型白酒领袖品牌

酒精度:52%vol 净含量:450ml  
山东黄河龙集团有限公司

山东黄河龙集团有限公司

服务热线:13953353891 张经理