

糖酒会高档白酒一瓶难求

怕冲击零售市场,多家知名酒企不卖展品

本报10月10日讯(见习记者 孟敏 记者 邢振宇 赵伟) 10日,糖酒会开幕有些参展商已提前撤展,大量参展商开始抛售各种商品。记者采访发现,不少前去扫货的市民均感觉有遗憾,高档白酒怕卖不出价不卖,知名品牌白酒怕冲击零售市场也不零售。

在红酒展区,不少参展商都在甩卖红酒,30多元一瓶、50多元一瓶、80多元一瓶,多数都是在抛售中低档红酒。在中法玛歌酒业展区,高档红酒均不卖。业务经理曾建刚解释,高档红酒贵的1680元一瓶,价高了没人买,价低了亏本。而粤港澳酒商联盟的朱经理也表示,“我们的红酒全是原装进口的一瓶不卖,像有些参展商低价卖了还影响品牌形象”。

在济南国际会展中心的各大名酒展场,茅台、泸州老窖、国井、一品景芝、汾酒等知名品牌也都不零售。“我们这次带来参展的产品,很多是新产品,还没有定价,剩下的一般都带回原厂,不零售给市民。”茅台酒公司的一名工作人员称。

“我们带来的酒只是参展用的,相当一部分没有喷码,也有一些是新样品,空瓶参展的,没法零售。”扳倒井集团的工作人员,在收拾展区的酒准备带回厂家。景阳冈有限公司的工作人员也告诉记者,“我们的酒都要带回公司入库的,不能参加零售。”景芝酒业有限公司的李先生则介绍说:“大品牌的酒水,一般都不零售,我们参展的酒,剩下的都会交给经销商来处理。”

对于这些高档品牌就不进行零售的原因,贵州怀仁茅台镇国台酒业销售有限公司的张雷称,主要是怕冲击了零售市场。而对于红酒品牌,不少经销商称,主要怕卖不出价。



一家酒企打出广告寻代理。

本报记者 邱志强 摄



人去展台空。本报记者 邢振宇 摄

“开幕即闭幕”再度上演

多数交易已提前完成

本报10月10日讯(记者 赵伟 邢振宇) 10日上午,有“天下第一会”之称的糖酒会正式开幕,而就在同一天,不少参展商已经在“甩卖”撤展了,55年糖酒会再次“开幕即闭幕”。对此,业内人士称,主要是因为交易提前完成了。

10日上午,在此次糖酒会的济南国际会展中心,就在糖酒会开幕的同时,在会展中心内,一些参展酒商正在忙着销售样品酒,收拾东西开始撤展了。

11点左右,绍兴市大越酒业王经理正在展台前忙着向顾客推销样品酒,在他的身后,摆放各种酒品的柜子已经空了许多。“争取上午全部卖完,下午就开始撤展了,明天去济南景点逛一逛。”王经理称。而在另一家绍兴酒庄唐宋酒的展台内,不少工作人员也正在忙着收拾,打好包的纸箱子摆了一地。

下午2点,记者来到红酒馆,有三分之一的参展企业已经撤

展。参展酒商提前撤展,把不少前来观会的市民“闪”了一下。

根据糖酒会会务安排,10日上午9点糖酒会开幕,11日下午2点才开始撤展,而随着众商家的纷纷撤离,使得此次糖酒会再次陷入“开幕即闭幕”的历史怪圈。

“开幕即闭幕”,原因何在?记者注意到不少酒类企业热衷进驻宾馆或饭店布展,而糖酒会指定的主展厅内的展区成为“中转站”,提前进行交易。山东一家白酒企业一位负责人表示,

酒类竞争日益激烈,每个企业想出各种办法拉拢参展的经销商,而在糖酒会现场展区非常嘈杂无法与经销商进行详谈,像价格、销售政策等问题更是不敢谈。为此,酒类企业越来越热衷在宾馆、酒店布展,酒店展区能更好地与经销商交流,也不受时间限制,随时可以交易。泸州老窖企业的负责人赵培勇解释,很多客户一般都会在展会组织期间就来谈生意,那时候参会人员不是很多,成交率高。

五菱宏光

五菱宏光 紧凑型商务车 突破上市!



五菱汽车
品质 服务 专业



五菱宏光,开创商务车新格局:出色品质的P-TEC发动机,以核心实力做私同行;国际流行设计,低风阻外观令动感更上一层楼;独特人空间内部箱体设计及可折叠座椅,乘坐更舒适;组合更多元;以莲花汽车测试体系为基准进行严格测试,灵动车身令驾乘充满乐趣;更有高档真皮内饰、多重安全保障为宏光锦上添花,打破固有商务车概念,开创紧凑型商务车,就是五菱宏光!

详情请咨询当地经销商

服务热线:400-889-5050 www.sgmw.com.cn

