

齐鲁酒水

主办：山东省轻工业协会 齐鲁晚报

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

上线第二家网店 线下筹建专卖店

景芝忙着布局新渠道

7月23日上午，景芝酒业网络旗舰店上线仪式在济南举行，以一品景芝和景阳春为代表的景芝酒业系列产品，在大众网“在山东”商场上正式发售，这是景芝酒业启动的第二家网店，也是鲁酒较早介入新媒体营销之旅的品牌，这意味着景芝酒业营销模式转身进入深水区。“通过网络平台，景芝酒业已成为网友心目中最具影响力的企业，创新产品一品景芝更是借助网络平台扶摇直上。”景芝酒业董事长刘全平启动仪式上介绍说。

本报记者 李克新 王丛
见习记者 陈卓然

景芝网络二店上线

23日上午，随着由山东省轻工业协会会长李伟鸣、大众报业集团党委常委、副总编辑郝克远，山东大众传媒股份有限公司董事长、总经理林忠礼，山东景芝酒业董事长刘全平共同启动水晶球，标志着景



芝网络旗舰店正式上线。开店。不难看出，从一店到二店，景芝酒业进军“在山东”电子商务平台，无疑与大众网是一种资源互补，进一步树立良好品牌形象，从而实现更大的双赢。”刘全平认知的网店。

据悉，此次网络旗舰店的开通已是近期景芝酒业在电商领域第二次试水。此前，景芝酒业与酒仙网签署合作协议并网上

式——专卖店，并极有可能采取类似华致酒行的商业模式。

应该说，在传统白酒销售模式里，商超陈列销售和酒店返点销售是主要途径，虽然最近两年，许多品牌将团购列入新的营销模式，但一直不成气候。如何打破原有的营销模式，是白酒龙头企业一直在探索和实践的主要工作。

“景芝可能要采用生产企业+华致酒行专卖的模式，进行中国白酒营销模式的重大变革。还有消息称，华致酒行的几个创世元老，正在操办这件事，一旦浮出水面，会令人耳目一新。”省内白酒界一资深人士向记者爆料。

作为鲁酒领军企业的景芝，自然深谙“得渠道者得天下”的道理。“酒企自建专卖店可谓是大势所趋，与其被动追

开通的两大网店看到，虽然两家店采取了“你有我无”的常规网店堆货方式，但向一品景芝妙品等拳头产品，两家网店均有，并且售价相同，都是每瓶338元，这一价格与实体店标价几乎一样。

“网店作为新生事物，销量肯定不会大，我们也不能因为网店打乱我们的价格体系。但电子商务的未来会更美好。”这位负责人如此解释。

俗话说：“预测立，不预测废。”七八月份原本是白酒厂商的淡季，与其他酒厂休养生息不同，景芝酒业却在忙着布局销售网络，一边开网店，一边筹备专卖店。“山东是白酒生产和消费大省，在营销方式上更应该先打破一直沿用的传统渠道营销方式，景芝酒业在这方面无疑做了个表率。”山东省轻工业协会会长李伟鸣如此评价到。

谁家有老酒？我来鉴！

本报将启动“2012山东首届寻找民间老酒”活动

本报记者 李克新 王丛

连日来，本报发表的有关民间收藏老酒的报道，吸引了广大读者的关注，有的藏家甚至搬着老酒来到报社，请求专家鉴定价值。民间收藏老酒究竟有多热？山东省收藏家协会一专家用一句话来形容，“山东消费者可谓家家有老酒，80%的好酒在民间。”

酿酒大省衍生藏酒热

网上搜索“藏酒”二字，各种各样的藏酒新闻近3万余条，藏酒热可见一斑。“山东历来都是白酒生产大省与消费大省。鲁

酒在上世纪90年代曾经红遍大江南北。鲁酒的质量更是得到全国品酒会的多次肯定。从这几个方面来看，山东消费者喜欢收藏白酒也是自然而然的事情。”山东白酒协会秘书长姜祖模告诉记者。

贵酒首次鲁酒成收藏热门

“我收藏了不少老酒，有咱们鲁酒，还有一些贵州的老酒。”记者注意到，在山东消费者中，除了收藏很多鲁酒之外，收藏贵州老酒的人也不在少数。

“我手上除了山东的老四大名酒景芝、泰山、兰陵、孔府家之外，最多的就是贵酒了。

茅台太贵，并且假酒多。我收藏的大都是赖茅之类的。”收藏爱好者周先生告诉记者。

和周先生一样，喜欢分香型收藏的消费者大有人在。济南百年荣誉商贸有限公司董事长荣中稳一直从事酒水经销生意，同时也是酒收藏的行家。“老的贵州酒几乎都是酱香。贵州的酱香美酒出名，这也让很多藏家对其趋之若鹜。近几年随着山东芝麻香型白酒的走红，很多消费者开始尝试收藏芝麻香。从这点上看，山东消费者对白酒有着很明确的产区概念。

“寻找民间老酒”活动咨询电话：0531-85196215

念。他们知道哪个地方出什么香型的好酒。”

寻找民间老酒活动即将启动

为了弘扬藏酒文化，引导消费者科学藏酒，本报将与山东省白酒协会联合举办“2012山东首届寻找民间老酒”活动。记者从组委会获悉，活动将从8月初启动，至9月底，历时两个月的时间。整体活动分为寻找民间老酒和老酒拍卖两大环节。届时，将在山东十七地市设立老酒报名点。活动寻找到的部分民间老酒，将进行展示、拍卖。

“绵柔型白酒”完美登场，使得洋河在众多竞争对手中脱颖而出，成为中国高品质白酒的引领者。

回望白酒发展史，绵柔风格出现有其必然性，洋河担此重任亦非偶然。在白酒行业里，洋河拥有最强大的科研团队，拥有国家白酒专家组成员2名，国家级评酒委员16名，江苏省评酒委员21名。深厚的底蕴，强大的科研实力，把各种先进技术集成到一起的能力，洋河给消费者提供超乎他们想象的消费体验。

结果被山大录取了。今年轮到我闺女高考，特来想咨询咨询，没成想竟有花冠的展位，便想再过来沾沾喜气。”没错，每年花冠的“助高考学子”公益活动都会让许多陌生人变为朋友，很多人在此之后都改口只喝花冠酒，他们说花冠集团是真切把“踏踏实实做人，认认真真酿酒”落到了实处，花冠人厚道！

此外，本次展会的门票也是别具匠心。票样的富贵牡丹寓意吉祥，颇显出主办方的一片良苦用心。在会场门口，记者看到了考生小李和小王，“我们都是今年的高考生，今天的展会很有可能让我们接触到未来的大学，所以我们一定要好好珍藏这张门票。”两人兴奋的向记者表示道。

据了解花冠集团十余年里累积捐款捐物数千万元。并在2002年成立“花冠助学基金会”，对贫困学生进行一站式帮扶，使其能够顺利完成大学学业，帮扶的贫困生已多达上万。

本报记者 王丛 陈卓然

洋河、双沟为何连获全国大奖？

目前，在2012年中国食品工业协会白酒国家评委年会上，洋河的梦之蓝荣获了“中国白酒酒体设计奖”、双沟的绵柔苏酒荣获了“中国白酒国家评委感官质量奖”。这标志着江苏仅有的两大中国名酒——洋河与双沟，在质量管理与品质创新领域处于同行业领先地位，以优异的成绩为江苏白酒赢得了荣耀，也为全国白酒集体向顶尖品质攀登的道路上开创了新的标杆。

历史成就经典，经典铸就品质。洋河酿酒起源于两汉，兴

于唐宋，至清时期，已有“福泉酒海清香美，味占江淮第一家”的美誉。早在1910年清末南洋劝业会上，双沟大曲就被评为国际名酒第一名，荣获金质奖章；在1915年巴拿马国际博览会上，洋河技压群芳获得金奖。2012年梦之蓝、绵柔苏酒又一次技压群芳，将“中国白酒酒体设计奖”和“中国白酒国家评委感官质量奖”揽入囊中，这是洋河、双沟所传承的名酒血脉的再次闪光！

你不能不承认，随着时代的

变迁，中国消费者的白酒消费理念已经发生了根本性的转变。早在1998年，洋河股份董事长兼总裁张雨柏就旗帜鲜明地提出：“酒最主要的还是味，酒不是香水，酒是要喝的，要喝就要在味觉上下工夫”。从此，洋河将贴近中国消费者、创新品质体验作为核心发展战略。从这个角度讲，洋河堪称是“中国白酒界的苹果”，成为一家创造全新消费者体验的名酒企业。洋河在品质上的重大创新，推动着中国白酒品质发生了翻天覆地的革新。

结果被山大录取了。今年轮到我闺女高考，特来想咨询咨询，没成想竟有花冠的展位，便想再过来沾沾喜气。”没错，每年花冠的“助高考学子”公益活动都会让许多陌生人变为朋友，很多人在此之后都改口只喝花冠酒，他们说花冠集团是真切把“踏踏实实做人，认认真真酿酒”落到了实处，花冠人厚道！

此外，本次展会的门票也是别具匠心。票样的富贵牡丹寓意吉祥，颇显出主办方的一片良苦用心。在会场门口，记者看到了考生小李和小王，“我们都是今年的高考生，今天的展会很有可能让我们接触到未来的大学，所以我们一定要好好珍藏这张门票。”两人兴奋的向记者表示道。

据了解花冠集团十余年里累积捐款捐物数千万元。并在2002年成立“花冠助学基金会”，对贫困学生进行一站式帮扶，使其能够顺利完成大学学业，帮扶的贫困生已多达上万。

本报记者 王丛 陈卓然

百脉泉酒业高考赠酒倒计时

8月2日、3日一本学子凭录取通知书即可领酒

百脉泉酒业的“金榜题名涌泉相报”——高考学子赠酒活动进入倒计时。记者从组委会获悉，8月2日、3日两天，赠酒活动将分别在章丘百脉泉公司驻地、济南百脉泉分公司举行。一本学子凭录取通知书、身份证即可免费领酒。

文科状元来领酒

近日，百脉泉酒业迎来一位特殊的客人。高考考了642分高分的章丘市文科状元王迪同学刚登记完信息，不远处放的两箱百脉泉美酒上，“金榜题名”四个大字格外醒目。今年王迪高考考了

642分，成为章丘市的文科状元。喜庆之余，王迪和家人来到百脉泉酒业报名领酒。

已经收到北京师范大学录取通知书的王迪心情激动。“现在在考驾照，这个假期要把大学录取通知书跟驾照都拿到手。”王迪家长告诉记者说，“去年邻居的孩子参加了领酒，我们当时很羡慕，也以此鼓励孩子要好好备考。今年成绩一出来，我们一家人都非常高兴。赠酒活动是一种奖励更是一种激励。”

十多年的付出终于得到了回报，王迪最感激的就是自己的父母：“爸妈这么些年为了我的学业操了多

少心。总算功夫不负有心人，我要借着一杯百脉泉酒，向爸妈表示谢意，说一声，你们辛苦了。”

咨询热线电话不断，赠酒真的完全免费？

百脉泉金榜题名活动的咨询热线不停地响。跟王迪一样前来报名、咨询赠酒事宜的还有很多。问的最多的问题是“真的是免费赠送么？要钱吗？”针对家长、学子的疑问，百脉泉酒业副总经理马业准告诉记者，“高考赠酒活动是针对高考学子举办的纯公益活动，是酒厂担当起社会责任的表现。完全免费

赠送，不允许收取任何费用。”马经理说，“这个活动我们已经办了两年，学子免费领的百脉泉‘金榜题名’生态原浆9年、12年两箱酒代表了学子的9年义务教育、12年寒窗苦读。12年前，学子们踏入小学开始学习生涯的时候，这批酒也封进酒坛开始孕育。12年后，学子们金榜题名的一刻美酒也摆上酒桌，散发出满室醇香。美酒伴着陪着学子一起酝酿，一起成长，一起成功。”

赠酒有关事项：

凡2012年考取本科一批的学生都能免费到百脉泉在

济南、章丘两地设的赠酒点免费领取免费领取百脉泉“金榜题名”生态原浆9年、12年各一箱。限额3000名，先到先得，赠完为止。

一、赠酒时间：

2012年7月-8月10日

二、赠酒地点：

百脉泉酒业市场部(地址：章丘明水济青路1498号)；百脉泉酒业济南分公司(地址：山大南路与历山路交叉口向西200米路南)。

三、咨询热线：

0531-83209920(章丘)

0531-88666486(济南)

四、注意事项

1、所有享受以上优惠的学生需凭有效录取通知书、准考证、身份证原件及复印件，在以上两个领取点领取；

2、领取人为录取通知书本人；

3、每一个录取人只能领取一次；

4、领取点须摆放领酒指示牌，并将领取礼品的人员详细信息(姓名、联系方式等)及复印件进行备案；

5、本活动参与者限2012年考取本科一批的高考考生。

(孟萌)