

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白酒企业,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。

“新媒体作为创新的白酒渠道,发展潜力无限。景芝酒业进军“在山东”电子购物平台,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



开店。不难看出,从一店到二店,景芝酒业作为鲁酒中率先启动电子商务平台的品牌,其坚定看好电子商务后市的心态。

“两条腿”走得更快

据记者了解,除了在酒仙网和大众网分别开出网上商城外,景芝酒业正在下一盘更大的棋,布局一种全新的营销模

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,与其被动追赶不如我们先下手为强。在其他酒企还在向经销商施压无奈囤货的时候,我们景芝便依托自己强大的整合能力自建专卖店,不但起到良好的形象展示作用,还让消费者买的放心、喝的安心。”一品景芝事业部总经理曹天河向记者介绍道。

未来更美好

记者登录景芝酒业已经

开通的两大网店看到,虽然两家店采取了“你有我不同”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:“预则立,不预则废。”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。

贵酒仅次鲁酒成收藏热门

“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。

“我手头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。”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。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。

“寻找民间老酒”活动咨询电话:0531—85196215

金榜题名 冠艳群芳

花冠集团酒香洒满高招会

本报讯 人生三大喜事之一的金榜题名时,很多人会拿出珍藏的好酒,跟亲朋好友分享这种喜悦。24日上午,由齐鲁晚报主办的山东高招会上,会议协办方花冠集团摆出了上等好酒,免费让考生和家长品尝,酒香飘逸,成为本届高招会上一大亮点。

24日召开的山东省高考咨询会,花冠集团可谓强势出击。除继续在菏泽地区开展高考学子赠酒活动以外,花冠集团更是成为主会场的协办单位。“我们参与这一教育盛会,不为卖酒,就是想分享考生金榜题名的喜悦,我们把带来的酒全部打开,让来宾畅饮而归,让大家知道花冠人不仅仅会酿酒,更是对社会心怀感恩,用力所能及的方式帮助需要帮助的人。”花冠集团济南办事处张经理向记者介绍道。

在花冠展位前记者遇到了一位自称是花冠老朋友李先生,“我是今天早上特意从菏泽赶来的,去年外甥高考就参加了花冠学子赠酒活动,

结果被山大录取了。今年轮到我国女高考,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,认真真真酿酒”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。票样上的富贵牡丹寓意吉祥,彰显出主办方的一片良苦用心。在会场门口,记者看到了考生小娄和小王,“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十万元。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?

日前,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,也为中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“福泉海酒清香美,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统的再次闪光!

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。

“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。

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)