

齐鲁酒水

由本报等单位联合主办的“2013年春季山东糖酒会首届高峰论坛”在淄博国际会展中心举行

弯道超车 探寻鲁酒春天

4月20日下午,作为本届省糖酒会的核心内容之一,由山东省糖酒副食品商业协会、齐鲁晚报、糖烟酒周刊主办,山东扳倒井集团协办的“2013年春季山东糖酒会首届高峰论坛”在淄博国际会展中心G馆二楼举行。孟跃(中国)营销管理咨询机构创始人孟跃,北京和君咨询集团副总裁、酒水事业部总经理林枫,中国飞人谷文创营销集团董事长梁文峰以及国井扳倒井集团副总经理张辉等知名专家、企业家汇聚一堂,与经销商们一起畅谈鲁酒的春天。

■危机VS机遇

孟跃:白酒游戏规则正在被改变。

“高端白酒被实施斩首行动,压力正在向腰部释放……5个全国名酒下沉,3个省级名酒控价,X个区域名酒聚焦……”孟跃的白酒行业“5+3+X”的发展格局与趋势分析吊足了与会者的胃口,全场目光聚焦在孟跃身上。

他指出,白酒产业从成长期转入成熟期才是真正的趋势,产业成长逐渐变慢,竞争日益激烈,游戏规则正在被改变,许多白酒企业如果不快速调整经营策略或做出明确的战略选择,必将会走向死胡同。

“认为扩大市场份额,利润随之而来;短视且急功近利,轻言放弃市场占有率;过度强调有创意的新产品,而不努力改良,积极销售旧产品;回避渠道变革……”紧接着孟跃将白酒产业转化期可能遇到的陷阱一一列出,同时,他也表示了对白酒行业崛起的信心:“当然,白酒作

为最具中国特色的传统产业,市场不但将长期存在,而且将逐步放大,但是对品牌、人才和营销技能的要求将越来越高。”这一观点得到了与会者一致认同,纷纷进行着速记,更期待与其探讨转型期的应对之策。

林枫:第三次鲁酒春天来了。

北京和君咨询集团副总裁、酒水事业部总经理林枫在论坛伊始,先给大家吃了颗定心丸。他说:“建国后,白酒行业共出现过三次大的行业调整,第一次异军突起的是古井贡跟全兴,第二次是五粮液杀出重围,第三次便可能进入一个全新的鲁酒时代。鲁酒依靠过硬的质量,超高的性价比,响当当的品牌在市场竞争中占得先机。”

他带领大家穿越回1989年和1998年两次降价浪潮中,置身于白酒行业的萧条期,从白酒的衰退周期中看白酒产业规律。从而用历史告诉未来,白酒前低后高的行走轨迹。2020年以前,整体白酒产业呈现前低后高的趋势,“2013年、2014年比较难

过,2015年开始回暖,后面将再次迎来黄金期。”听着他的讲解,脸色凝重的经销商们脸上露出舒心的微笑。

张辉:领军鲁酒实现新跨越。

国井扳倒井集团副总经理张辉表示,集团将进一步加大产品结构,市场结构的力度,进一步深化品质提升和文化品牌建设,实现“以质量为基石,以历史文化为后盾,以人才科技为支撑,以高效的营销模式为利剑,高效发展”。切实肩负领军者的责任与使命,进一步深化企业结构与方式的调整与转变,加快科技、产能、品牌、营销、文化、内部管理等精细化、标准化发展。借助中国白酒名城建设的契机,发挥集团优势,推进“国井扳倒井百亿白酒产业园”、“国井扳倒井古城修复”、“国井扳倒井老厂区文化园改造”、“万亩酿酒专用高粱种植基地”四大项目。挖掘第十届中国艺术节的品牌优势,借力加快国井扳倒井品牌全国化的进程。以国井扳倒井院士工作站等国家高端研发机构为依托,强化科研



展会上,闪现着鲁酒企业掌门人的身影。

创新与技术提升。领军鲁酒实现新的跨越,促进中国白酒产业实现优化升级。

■危中求机,智迎鲁酒春天

“行业寒冬来了,鲁酒春天还会远吗?”分析当前形式是为了更好的应对,共同探讨如何迎接鲁酒春天的到来。

“消减,消减,再消减是很多企业在遭遇经济不景气的通常做法,甚至不假思索的消减研发、广告、培训和经销商费用,我认为这种做法是非常愚蠢的。而聪明的做法是,只有在世事艰难的时期,疯狂开源,才能弯道超

车。利润不是省出来的,而是挣出来的!”说到动情处,孟跃拍案而起。台下掌声如雷,与会者纷纷点头会意。

林枫则图文并茂地指出鲁酒“危中求机”的两个原则和三个方向,鲁酒振兴还需要坚持内求原则,“生意不好整柜台”。首先需要对品牌进行优化:保住老宅子,看好老儿子,再生新儿子。对老产品进行整合和创新包装,激活产品形象,制订合理的品牌架构,明确品牌定位,品牌产品化培育战略主导产品;当然渠道结构的升级也必不可少,由传统批发走向核心终端的深度掌控,销售组织要

搭建终端盒团购运作队伍。

此次论坛,作为本次糖酒会上的焦点活动,对鲁酒在新形势下的发展,乃至中国白酒行业进一步的走向具有重要意义。为了加强中国白酒品鉴知识的普及和对白酒文化的发扬,让更多的消费者更加深入的了解白酒,糖酒会上还举办了“中国国井·2013年春季山东省糖酒会首届品酒大赛”,并在活动最后为获奖者颁发了奖杯和国井扳倒井高档礼品,成为此次糖酒会上中国白酒文化传播的重要活动。

记者 王亚男
实习生 徐萍 刘秀秀



中国驰名商标
纯粮固态发酵

国家标准样品

花冠·K8馥韵芝麻香

花冠·K系产品创意源自“王者”的英文单词“King”。“King”翻译成汉语是“王者”的意思,花冠的“冠”字本意也是“王者”之意,因此以“King”的英文缩写“K”来命名产品。

花冠·K8是一款馥韵芝麻香型产品。芝麻香型白酒是以芝麻香为主体,兼有浓、清、酱三种之所长,故有“一品三味”之誉,堪称白酒中的贵族香型。



花冠集团酿酒有限公司

0530-8166928