

◆ 国井扳倒井集团副总经理 张辉

国井扳倒井集团采取“立足全国,面向山东”的发展战略。所谓“立足全国,面向山东”是品牌发展和建设的需要,是营销发展和创新的需要,是一个区域品牌走向全国的需要;“立足全国,面向山东”不同的阶段有不同的内涵:“立足全国”就是一定要建设全国化的品牌,使品牌在方方面面都要有全国化的品牌基因,全国化的知名度;同时,也是品牌营销创新的需要,只有站在全国白酒行业这个大的舞台和平台上,你才能创新营销;创新是营销建设和企业快速发展的非常重要的一环,“立足全国,面向山东”会对企业的品牌、营销、产品都有非常积极和重要的作用。

我们企业实行双品牌运作,双品牌运作也带来了双产品线运作;通过近一段的白酒发展来看,双品牌运作有利于企业的发展,这使得我们的产品线比较长,同时也使我们的产品线比较长,也就是说高中低产品都有,两个品牌也有利于你的长线运行。长品牌线和长产品线适应了企业在不同阶段、不同时期的发展需要,在不同市场、不同城市发展的需求,更重要的是满足了广大消费者,这是发展的关键点。

白酒业拐点对于兰陵来说,机会大于挑战。从兰陵的产品结构、市场培育、发展情况来看,一直是针对普通消费者的中低档产品去运作的,目前的大环境对公司没有太大影响。

目前兰陵酒业主打三个产品,九朝陈香、兰陵王、兰陵美酒,作为公司的新推产品,拳头产品和特色产品深受消费者青睐。尤其是兰陵王和九朝陈香系列更面临着较大的发展机会,兰陵有信心把自己的产品做得更好。

2013年是公司发展的拐点之年,目前正在做一些准备活动。新的博物馆于今年年底竣工,还有一个1万吨的原酒窖藏基地和酒文化产业园也在建设当中。纪念巴拿马金奖一百周年将以这些建筑为主体开展,同时寻求专业策划公司策划一系列活动,让山东白酒在全国白酒行业发出声音。

◆ 山东兰陵美酒股份有限公司副总经理 尹辉

◆ 山东景芝酒业股份有限公司总经理助理 曹天河

经过十年的快速发展,白酒行业到了一个攀登阶段,这符合白酒市场的发展规律,这个期间核心就是去伪存真,应该还消费者实实在在的产品、包装、价格,所以我们在前年就策划景芝白干整体品牌的完善、提升,给普通消费者提供一个质优价廉的产品,作为山东白酒的首个老字号,今年方案一推出,就受到了消费者的欢迎,销量提升。产品方面的调整,一是巩固产品的品质,再一个是对陈年的一些老酒进行品牌包装,体现产品特色。

齐鲁酒地是景芝重点打造的文化产业区。酒地核心的东西就是文化元素,园区打造起来以后,增加了企业乃至鲁酒的文化内涵。通过搞文化展览、文化体验的方式和消费者互动,提升酒的品牌的影响力,促使鲁酒走向全国。

山东适合做芝麻香,它是区域文明历史长期积淀的一个必然,是山东白酒振兴的兴奋点,让鲁酒未来充满希望。

2002年到2012年,是白酒业发展的黄金十年。从2013年开始,国家的政策调整可能对中高档白酒影响比较大,但是现在来看的话,对中低档白酒产品也产生了影响。2013年白酒行业可能会增长,但是增幅和以前相比肯定有所下降,同时环比增幅也会下降。白酒消费一定会进入一个理性的发展状态。从以前的量价齐升变成量和价都平稳发展。下一步白酒业发展面向消费者的理性因素会增多。以前,消费者习惯征求意见领袖的意见,关注商务、政务用酒的比较多,大众化的产品考虑较少。当白酒行业由黄金十年转向白银十年后,如何迎合各个地方、各个区域、各个市场的普通消费者需求,是整个白酒企业需要重点考虑的问题。

◆ 山东百脉泉酒业公司副总经理 马业准

鲁酒转身

从主推高端产品到高端与中低端并重,从注重团购客户到直面广消费者,从抓政、企高端人士到关注普通百姓的需求。无论是主动转型还是被动应对,白酒企业在全行业急转弯的大形势下,开始转身面向普通老百姓,实现从“名酒”到“民酒”的转变。

2013年4月20日,2013年山东春季糖酒会在淄博张店区国际会展中心正式开幕。齐鲁晚报联合大众网共同在糖酒会现场开设直播间,邀请各大酒厂负责人畅谈白酒现状。

齐鲁晚报山东春季糖酒会直播间访谈录

◆ 山东金钢山酒业有限公司销售公司总经理 闫敬礼

光绪年间,金钢山脚下有一个“恒盛公酒坊”,就是金钢山酒业公司的前身,经过一百多年的发展,金钢山搬迁到了新厂区,占地500亩,年生产能力达到5万吨,储酒能力2万多吨,公司现在还重点打造大概有7000余平方米的山东洞藏酒基地。生产工艺方面,现在大概有3000多个窖池,秉承独特传统工艺,精选上乘高粱为主要原料,辅以大米、小麦、玉米等,形成了泸型、芝麻香型、酱香型等系列香型,清新淡雅,口齿留香。我们企业6月份要上市的是洞藏十年的系列产品,是齐鲁市场重点打造的产品。洞藏的优势就是在我们这个恒温恒湿、天然微生物群、自然生香的过程,洞藏系列有36度、38度、42度、56度洞藏等几种产品。

◆ 山东景阳冈酒业有限公司董事长 徐怀谦

景阳冈品牌在市场开发中,以中档市场为重点的,以重点开发城市为主体。目前景阳冈酒在聊城市场、泉城市场还是很不错的,得到了广大消费者的认可。而这些成功的前提条件要归功于品牌有规划、产品质量有保证、细致化服务得到认可,只有这些比较细致的工作做到位了,产品才会得到市场的认可。在山东省内,景阳冈是为数不多的几个做酱香酒的企业之一。徐怀谦说,酱香产品是景阳冈酒厂的一个品牌优势,景阳冈生产的赖茅酒在全国是最有优势的,赖茅十五年、赖茅二十年有专家评论比茅台十五年还好。

◆ 天地缘酒业集团销售总监 董晓龙

三公政策对高端酒水影响很大。天地缘酒业的产品以适合老百姓消费的中端酒为主,我们做的是适合大众的酒水。所以对我们影响不是很大。天地缘酒业的产品线主打喜文化和缘文化,洞藏系列酒常年在山洞里储藏,常年温度恒定在19℃,恒温恒湿,有利于酵母菌等微生物活性增强。天地缘酒业座落于鹤伴山国家级森林自然保护区,依山傍水,山体是古老的玄武岩,地下蕴藏着大量的麦饭石矿藏,水质优良,植被丰富,气候湿润,风景宜人,被专家认定为“山东的最佳酿酒环境”。近期市场部门人员注重年轻化、素质化、精英化。着眼长远,注重对年轻人的培养,使公司充满活力。

中国名酒 沱牌麴酒·天曲

山东火热招商中!

中国名酒 国家标准特级白酒 中国生态白酒第一品牌 沱牌舍得酒业核心战略产品

中国白酒后十年最大金矿
中国白酒市场转型期黄金价格位带
2013中国白酒次高端市场最具竞争力品牌

以中国首座生态酿酒工业园的雄厚实力,携沱牌舍得170亿品牌价值及全国领先的高端陈年老酒贮量,与您分享营销战略转型所创造的价值盛宴!



沱牌舍得酒业 / 山东区招商 / 品鉴专线 / 刘先生 15966963298