



# 百姓品酒为“民酒”引航

## 第二届山东百姓品酒大赛银钻品酒师感言

### >>通过品酒大赛发现自己的潜力

曲延娥 女 职业:酒水销售 城市:德州

“我对对象喜欢跟朋友一起喝酒聊天。我受他的感染,平时也喝点白酒。加上我大学毕业以后经营着一家烟酒超市,经常接触白酒行业的人,对白酒的种类、香型也有一定的了解。白酒知识逐渐积累起来。其实比赛之前也没做什么准备,就想试试看。参加百姓品酒大赛初赛的时候我才发现自己对白酒的味道很敏感,没想到我还有这方面的潜力。看来以后要更关注白酒品鉴知识了。”

### >>发现老百姓心目中的好酒

范志勇 男 职业:食品行业 城市:德州

这次百姓品酒大赛能让人们建立一个概念:老百姓心里的好酒是什么样的。我工作是食品行业的,对味道感觉比较敏锐。平时跟朋友一起经常讨论不同食品、饮料之间的差别。当然也包括白酒。老百姓对食品口感的评价对这个行业来说很重要。甚至能决定一个产品的生死。大家知道了老百姓的喜好,根据消费者的喜好调节产品。这样才能受到消费者欢迎。我觉得最难的是判断酒的度数。在德州参加第二届百姓品酒大赛初赛的时候就是这方面减了分,到了总站也是出了这个问题。考场上不能通过摇酒瓶来判断度数高低,只能通过对舌头的刺激估计,难度比较大。我只能按照度数高低排个顺序。要写具体的度数还是有难度。

### >>爱好收藏白酒

刘建发 男 城市:潍坊

我觉得这次百姓品酒大赛主要还是看平时的积累。我每次喝酒之前就会仔细品一下,品味不同酒的度数、不同香型、不同质量的酒入口有什么差别。我还喜欢收藏白酒。遇到喜欢的就多整几瓶收藏起来,高兴的时候就拿出来跟朋友分享。好酒当然要留着跟朋友一块喝才爽。我为了百姓品酒大赛做了不少准备。参加比赛之前我翻看白酒类的书籍、资料,去网上找了很多品酒知识。还把家里收藏的各种香型各种品牌的酒都找出来尝了尝。做了充分的准备,收获很大。希望齐鲁晚报多举办这么好的活动。

### >>对号入座”的方法论

刘启萍 40岁 教师

古有木兰替父从军,今有启萍替夫饮酒。来自临沂的刘启萍一句玩笑点出了自己与酒不得不说的事情。

据她介绍,由于自己对象长年对外做生意,酒席应酬自然是家常便饭,而他酒量又有限,经常酒未三巡,正事还没谈就已经退下阵来,长此以往坐在丈夫旁边的刘启萍便开始琢磨着互换角色,丈夫专心谈生意自己则出面喝酒,这样一出“夫妻二人转”果真收到奇效,丈夫生意越做越大,自己品酒则越来越有感觉。“由于家里买酒较多,慢慢就跟当地酒厂熟悉,自己还专门跑去窖池参观过,这样对酒的认识逐步由感性慢慢向理性升华。”

初赛时题目设置较为简单,刘启萍轻松过关,细致周到的她早就听说决赛会难度较大,自己便有心的研究起每周四的《齐鲁晚报》酒水版,在品酒大赛特刊中提供的资料烂熟于心,在比赛中有的放矢,一遇难题便设法往上套,果真出奇效,拿到了优异成绩。

### >>这不只是一次比赛,更是一次学习的机会

范盼盼 女 城市:滨州

我从小对酒就特别的钟爱,陶醉于她的香气,享受于她的味道。说来话长,要说对酒有更深入的了解还是得力于我的姑父。他是一个懂酒并且喜欢喝酒的人。他的酒量大得惊人一斤多酒不在话下。不谙世事的我对酒的好奇心于他的香与味带来的那种感受,所以经常带着满脑的疑问追问他,而姑父总是不厌其烦,耐心的给我讲解白酒的知识,一来二去我就喜欢上了这无色透明的液体。这次参加齐鲁晚报举办的“百姓品酒大赛”也是从我姑父口中知道的,正好我也想小试牛刀,于是就参加了滨州赛区的比赛,幸运的进入了决赛并拿了个银奖。这次比赛最大的收获就是结识了众多对酒有着特殊情感的民间高手们,特别是那位举着酒杯高唱祝酒歌的伯伯更是给我留下了深刻的印象。比赛现场倾听了专业人士深入浅出的讲解。那专业的酒类知识,深深地记在脑子里,一轮轮的比赛,让我认识到了酒的博大精深。各种香型的白酒各有千秋、风格独特,并且有幸喝到了中国名酒——郎酒、茅台、汾酒等各种名酒。而我们的省酒之宝——芝麻香型白酒以他独特的风格技压群芳。我想如果下次再有这样的机会,我还是会踊跃参加的。

### >>最好喝的还是浓香、芝麻香

王丽丽 40岁 临沂 自由职业

女士品酒并不少见,但像王丽丽这样谈起品酒头头是道的选手却不多见。“虽然我饮酒史不长,但什么白酒种类都能接受,可以说是不忌口”快人快语的王丽丽一句话便概括出了自己的品酒特点。“喝过这么多香型、品种,最顺口的还要属咱山东的浓香、芝麻香。山东的低度浓香可以说做到了出神入化的程度,绵甜柔顺、回味悠长,低而不淡。”王丽丽对鲁酒有自己的独到见解。“相比初赛的题型设置,决赛在题型安排、酒样设置上都别出心裁,让我们这些民间选手开了眼界,长了见识也让比赛增添了新的乐趣。”

### >>天生味觉灵敏

王荣晖 女 城市:临沂

我可能天生味觉比较灵敏。吃饭的时候比较挑,加了什么调料一口就能吃出来了。虽然平时喝酒不多,但是饭桌上偶尔接触到的酒也能尝个差不多。参加这次活动以前我对白酒接触很少。平时也没有关注过白酒的知识,对白酒文化也了解不多。通过这次活动了解到很多白酒知识。活动结束后,遇到没喝过的酒就忍不住想试试。也开始关注白酒的知识。走到卖酒的地方就停下想看看。以后这种活动多组织点啊!我会多关注《齐鲁晚报》,有合适的就报名参加。

### >>名不虚传芝麻香

李巍 38岁 公交车司机

作为有近20年酒龄的老酒友,李巍获得银钻品酒师可谓实至名归。“平日工作较累,回家喝点小酒解解乏很是惬意,这一喝竟然喝了近20个年头。”谈起自己的品酒来,这位不善言谈的公交司机一下找到了兴奋点:“咱老济南一直是比较认当地酒,价格不高口味也不错,由于家住的离酒厂较近,我与酒厂很多技术口的人都成为朋友,他们告诉我咱山东的酒质不比四川酒差,就是品牌传播不如人家。”作为初次参赛的选手,李巍直言自己在香型和质量差方面还有潜力。“这么长时间喝的酒太过单一,这也造成我品酒方面的硬伤。尤其是没有想到我们山东竟然有像芝麻香这样风格特点突出的香型,真是大开眼界,后悔没有早点接触到这么好的美酒。”

### >>铿锵玫瑰 华彩绽放

徐晓萌 23岁 学生

23岁徐晓萌在众多参赛选手中分外抢眼,抓人眼球的不仅是她的年纪还有她报名表上职业一栏——轻工学院大四学生。说起自己如此年纪便能够在全省大赛中脱颖而出,徐晓萌谦虚的归结到了自己的专业上。“在校几年自己系统学习过酿造工艺、勾调等与酒相关的专业学科。”徐晓萌表示,随着自己对白酒认识的不断提升,兴趣也逐步加大,毕业论文的选题也依然选择了自己最熟悉的领域——白酒工艺品质。

### >>百姓品酒为“民酒”引航

邱士宝 34岁 临沂 工人

作为地地道道的山东人,来自临沂临沭县的邱士宝有着山东人特有的低调、含蓄。但与他交谈起品酒来,这位朴实的老区人民便仿佛打开了话匣子:咱们百姓消费就讲究个经济实惠,茅五剑价格高高在上远脱离消费水平,几十元的百姓酒才是消费主流。像我们当地的沂蒙老区酒厂、兰陵等就喝着比较顺口,特别是36度至38度这个区间,正是咱们鲁酒擅长的低度浓香领域,价格也多以二三十元为主,比较亲民。特别是当下政府严控三公消费让消费主体重新回归民众,以百姓品酒为依托正可以促进酒企加速转型为“民酒”。

谈及与白酒的初次邂逅,邱士宝直言,“当年喝酒比较杂,都是饭馆人员推荐什么就喝什么,从老村长到四特,由北至南可谓都喝遍了,各种香型、度数已了然于胸,这或许就是自己此次比赛能够脱颖而出,披荆斩棘的原因吧。”

### >>通过品酒大赛交了很多朋友

赵彬 男 城市:济宁

我参加百姓品酒大赛之前对酒不是很了解,但是朋友聚会喝酒比较杂,什么牌子、什么度数都喝点。时间长了就有数了。看到齐鲁晚报上登了活动广告,就想去试试自己的水平。在济宁站比赛的时候,我们成立了一个qq群,比赛回来以后大家时常在群里闲聊。特别是一起去济南比赛的几个人后来关系都挺好。朋友们有事没事也聚聚,喝酒聊天交朋友。其实比赛名次没那么重要,重要的是通过比赛交到不少朋友。

### >>看《齐鲁晚报》是每天的必修课

李学远 男 城市:滨州

首先,感谢《齐鲁晚报》为我提供了机遇,给我一次展示自我的平台。看《齐鲁晚报》是我每天的必修课,“第二届百姓品酒大赛”的报名通知一出,我不加思索的拨通了报名电话。我喜欢酒,喜欢它的韵味。更想通过比赛结识更多的酒友,与他们一起探讨与交流。顺利的通过了预赛,四月十五日,我只身来到省城济南正是由于齐鲁晚报的大力支持,才使得我们在决赛的赛场上煮酒论英雄。赛场上全省各地的精英齐聚一堂,各尽所能,力求把自己的用武之地展现出来,闻香气,品口味,都发挥的淋漓尽致。不过我还得感谢《齐鲁晚报》的全体员工,正是由于他们的辛勤付出,才有了我们今天的喜悦。

### >>以酒会友,愈久弥香

孙帅 24岁 淄博 机械设计

初闻自己获得银钻品酒师,孙帅也觉得不可思议,但在随后的交流中,24岁的他显示出80后特有的自信与魅力。由于受家庭环境和工作的影响,孙帅从小便与酒有了不解之缘。除了老八大名酒外,鲁酒的“四大家族”和“八大金刚”更是再熟悉不过。“由于工作特性,客户多以外省居多,人家大老远来了都点名要尝尝正宗的山东芝麻香,这其中又尤以淄博当地的扳倒井为主。”作为独具山东特色的芝麻香让孙帅在客人面前挣足了面子,更让业务开展如虎添翼。“原来都是山东的低度浓香名扬海内外,现今的芝麻香更是特色鲜明,有档次,客户喝了后都托我在山东买些给他们寄过去”作为省内规格最高的民间百姓品酒大赛,选手都是从山东各地赶来,这为我们白酒爱好者提供了一个难能可贵的交流平台,更重要的是结交到了业内知名专家也与很多酒友建立了联系。

### >>我对酒行业的发展了如指掌

梁乐星 31岁 济南 酒水经销商

梁乐星从事酒水经销多年,对酒行业的发展了如指掌,在他看来鲁酒里面有好多酒,虽与一线名酒尚有差距但性价比远超苏酒和徽酒,口感更适合当地。

“作为省内规格最高,权威性最强的民间品酒大赛,活动的举办对鲁酒形象提升意义非凡,也为鲁酒抱团发展进一步迈向全国市场打下坚实基础。”春江水暖鸭先知,身处一线销售市场的梁乐星敏感地觉察出鲁酒发展的新契机。“多少年来,咱们山东酒一直缺乏领军企业,内斗般的挤压式竞争早已不适应新的发展潮流,凝聚力量形成合力正是破解鲁酒发展的有效路径。”梁乐星进一步为鲁酒发展建言献策:“低度浓香和芝麻香是鲁酒的两大利器,一个是产品线一个是形象线,一手广覆盖,一手个性化弥补空白,作为主营鲁酒的经销商,我认为在名酒持续萎靡的情况下对山东酒企形成利好,也是我们迎头赶上的好机会。”

