

酒喝七两多不多,不多!

# “我在找奋斗者的见证”

本报讯 “双十一”来袭,在天猫白酒名酒爆款清单上,53度飞天茅台抢购价699元/瓶,52度五粮液499元/瓶……多数名酒跌破出厂价。而在临邑县,一款名为七两不多的小酒,却悄然受到年轻人的追捧。

## 小酒受捧

近日,在临邑县街头,一款蓝色的小瓶装的白酒悄悄在微信朋友圈内蔓延开来。

只要在微信圈内转发到一定的数量,或者积攒7个,就能免费获得一瓶这款小瓶装的“七两不多”小酒。

除了每天数千人前来排队领酒,饭店内的饭桌上,也清一色地被带进去好多这种蓝瓶装的小酒。

这让洛北春酒业集团有限公司董事长赵海山乐在心头,因为这款酒还没有正式在各大饭店上柜,而只是在年轻人喜欢的微信圈子里传播,导致好多饭店催着他们赶紧把酒推向市场。

“现在大家都爱玩手机,动动手指就能领瓶白酒,以前还没体验过。”现场领奖的张先生说,他跟朋友人手一瓶。而现场的销售人员说,他们每天限量送出去777瓶,不到中午就被抢光。

年底前后,这款“七两不多”酒就将走进千家万户,以及临邑、德州、济南等地各大酒店餐桌。

跟高档白酒频频降价来迎合消费者不同,这款“七两不多”虽然很受追捧,但价格一开始走得就是“小酒”亲民的路线,每瓶七两装,售价21元。

对此,赵海山认为,未来小酒可能成为主流,小酒是亲民的,七两不多就是亲近年轻人的酒。

## 只喝七两

山东白酒行业协会秘书长蒋彬在接受本报采访时表示,未来的白酒市场,主流消费群体逐渐由原来的“50后”、“60后”、“70后”向“80后”、“90后”群体转移,这部分消费者的个性化更强,喝酒将变得更加个性化。

白酒专家肖竹青也认为,“未来的白酒应重视消费者的体验,传递产品性价比的价值感。”如今,“三公”钱不好赚了,高端白酒到了醒酒时,反倒是崇尚健康的小酒更有贴近性。

据赵海山介绍,七两不多不仅是酒中尚品,而且包装时尚,更引领酒界潮流。七两不多酒将市场定位于年轻一代的80、90后,“我们要自由,我们要奋斗奋斗路上的酒,奋斗者的酒”是对他们的阐释,其外观注入时尚元素,与主打潮流相结合,充分满足80、90后的追求。

赵海山指出:“面对现在正处于转型时期的白酒市场,唯有革除陈除旧,方能推陈出新,唯有将现代元素注入传统工艺,才能与目标群体达成共鸣。由此,我们将七两不多酒的市场定位于社会新一代年轻主流80、90后的热血文艺青年,我们对其市场充满信心。”

## 不多不多

据介绍,38度七两不多浓香型白酒,酒质香浓、醇厚、绵柔甘冽,尾净余长,给人以回味无穷的余香。



另外,新品七两不多充分贯彻“快乐饮酒,健康饮酒”的原则,它不但继承了洛北春酒质的香浓醇厚,绵柔甘冽,尾净余长的特点,还在包装上与时俱进,大胆创新,与时代主流相结合,充分满足新一代年轻消费主体对新、奇、特的追求,充分挖掘年轻一代的消费潜力。

七两不多酒将市场定位于年轻一代的80、90后,其外观注入时尚元素,与主打潮流相结合,充分满足80、90后对新奇特的追求。包装新、奇、特,采用无外包装盒的方式。

在有些行业人士看来,传统白酒经销商因为既得利益太多,所以不愿意创新,对企业而言,简单降价或许可以减少库存、回笼资金,但一味简单降价,市场上就会出现白酒产品同质化问题。

高端白酒降价会冲击中端市场,中端白酒下调则会冲击低端市场,如此一来就会引发产品在口感、价位等方面同质化的问题,引发价格竞争等问题,从长远来看是行不通的。

七两不多,奋斗者七种状态不

能没有。成功要喝:分享在路上的艰辛和快乐;失败要喝:勇敢的心七上八下,七就是雄起;恋爱要喝:七七鹊桥从她心架到你的心;失恋要喝:男人胸怀就是酸甜苦辣撑大的;高兴要喝:人手一瓶,七两不多朋友多;浪漫要喝:和饮品搭配,男女好友畅饮情爱;郁闷要喝:喝醉了,放下了,从头再来……

跟从高价降到低价,高档将为低档不同,这款价低质优的“小酒”就是冲着年轻人来的,七两不多朋友多,你抵挡得住么?(王金强)

乐陵联社:念好支农支企“三字经”

## 充分发挥农村金融主力军作用

今年以来,乐陵联社立足地方实际,念好“改、新、广”三字经,加大支农支企及农村支付环境建设力度,以实际行动支持地方经济发展。截至目前,该联社小微企业贷款余额较年初增长3亿元,新增占比67%;涉农贷款余额较年初增长4.2亿元,新增占比93%;电子银行产品开户4.5万户,业务替代率接近70%。

围绕“改”字加大小微企业信贷支持力度。一是改变模式。通过开展小微企业“全覆盖式走访调研”活动,班子成员带队深入辖内小微企业了解信贷需求及承贷能力,切实深入到企业深挖客户需求,根据其生产特点及生产周期为其量身定做信贷产品。目前已经形成了以钢结构抵押贷款、房地产抵押循环融资贷款、“仓单质押+财务监管”第

三方动产质押贷款为主的企业贷款产品体系,有效解决了当地企业的融资难题。二是改进流程。为进一步提高企业贷款的办理效率,明确专人负责企业类贷款的审查工作,对办贷时限进行了明确规定,对新客户在初步贷前调查结束受理开始,在资料齐全的前提下1-2天内提交审批流程,3-5天内完成贷款投放工作,对收回再贷的企业贷款,不需要做抵押登记手续的当天归还当天发放,手续较为繁琐的最多不超过3天办理完毕,通过流程的改造不断提高服务效能。三是改善服务。通过进一步完善服务体系不断提高服务质效,从以前单一的提供信贷服务拓展为“信贷服务、支付结算、金融顾问”一整套的服务体系,在生产技术、投资、产品销售前景等方面为企业

提供全方位的信息咨询服务。

围绕“新”字加大信贷资金支农发展力度。一是明确工作方向。确立了支持三农为主的工作方向,重点面对新农村建设、涉农小微企业、规模化农业发展信贷业务,大力支持县域经济发展。二是积极做好信贷产品创新。面对当地实际及农民的信贷需求,当前已经形成了以农民住房贷款、农民专业合作社贷款及土地承包经营收益权抵押贷款的“新农村建设贷款”体系,能够为当地的新农村建设工作提供充足的信贷支持。截至目前已累计投放上述三类贷款2.8亿元,余额8000余万元。三是完善信贷审批流程。抽调精干力量建立了“个人贷款审查审批中心”,专职负责个人类贷款的审查审批,通过分层授权形成了完善的个人贷款审查审批体

系,从受理到实地调查到贷款发放严格控制在工作日以内,进一步提高了工作效率。

围绕“广”字加大农村支付环境建设力度。一是积极打造“一公里服务圈”。通过加大银行卡发行、电子机具布设及电子银行产品营销力度,不断提高基础金融服务质量。二是分流柜台压力。通过农金通、ATM机具的布设及宣传,促进基础金融服务质量的提高。三是积极开展金融知识宣传活动,确保农村支付环境建设的效用得以最大化的发挥。截至目前已累计投入建设资金1000余万元,实现了电子机具村庄全覆盖、ATM机具乡镇全覆盖、农金通偏远村庄全覆盖、银行卡农户全覆盖的格局,农村支付环境建设取得积极成效。

(郑海波)

## 联社资讯

### 齐河农商银行 化解失地农民忧虑

今年以来,齐河农商银行不断贴合农民实际需求投入信贷资金。在全县合村并建、土地流转的大形势下,该行制定了“不让失地农民失业”的帮扶计划,并逐步在22个乡镇网点开展了“农民住房贷款”、“青年创业贷款”等帮扶项目,在农村土地流转过程中,该行为失地农民开通绿色通道。如齐河县晏城镇南北社区失地农民李学东和她的妻子利用在农商行提供的3万元贷款,在社区经营一间小型超市,收入可观。截至目前,该行扶持农民专业合作社、涉农企业和种养大户500余家,帮扶失地农民1000多人,投入信贷资金近2亿元。(张河山 高茜)

齐鲁晚报·今日德州

# 产品特卖会

抢购热线:18553440428 18315852157

地址:德州开发区董子文化街读书台西侧(5路17路 28路 38路 107路 112路 董子文化街站)

云霄枇杷露  
抗雾霾神器  
直供价  
**5.8**元/罐

又一村散酒  
(十斤装)  
直供价  
**68**元/88元

双轮原浆  
直供价  
**58**元/瓶

移动路由器  
18G流量  
直供价  
**450**元/半年

有机珍珠米  
直供价  
**90**元/袋  
(5kg)

儿童智能定位手表  
直供价  
**360**元/台

山乡蜂农  
买四赠一  
直供价  
**42**元/瓶  
(450g)

新疆骏枣  
直供价  
**28**元/斤

金丝小枣  
(特一级)  
直供价  
**14**元/400克

老窖世家 窖之醇  
买一赠一  
直供价  
**55**元/瓶