



前有黔酒川酒围堵,后有互联网时代生产营销之变局 竞争对手在变,鲁酒振兴该换战术了

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 蔡宇丹

茅台一家酒厂纯利润是鲁酒企业的5倍

一年两次糖酒会是中国食品行业和酒类行业的具象化,即便是一个不喝酒的人,到展会上一转,也可以亲身感受白酒江湖的“活色生香”。

在本届糖酒会主论坛上,中国消费大数据研究院执行院长陈立平在解读食品终端布局的主题报告中,提到了疫情对酒类的影响:酒类产品销量1月份增长了154%,2月份下降70%,3月份增长了20%。

中国食品工业协会发布的食品工业数据报告显示,今年1-8月,白酒行业增长-15.3%。2019年白酒产量为2017年高峰值的一半,但利润接近6000亿,达到一个历史高点。整个白酒行业经过2013年的断崖式下跌,2014年产业结构调整,2017年恢复,2019年才取得了这个成绩。白酒行业产业规模在下降,但主营业务收入和利润率水平都在上升。

白酒行业对上述数据是如何感知的?在鲁酒品牌发展高峰论坛上,关键词是“创新”。

2017年,山东出台了振兴鲁酒的指导意见,圈出泰山、兰陵、花冠、古贝春、琅琊台5家酒企,要把他们培养为主营收入过30亿的全国白酒知名品牌。2018年,山东省又出台了强化这个指导意见的文件。

2018年,山东规模以上白酒企业151家,利润总额59.6亿,而四川白酒企业利润是山东的6倍,茅台一家酒厂纯利润是鲁酒企业的5倍。

媒体公开报道的数据显示,2019年,300亿鲁酒市场有150亿份额被外省名酒提走,营收达231亿的洋河股份,除了江苏外,增长最快的省份是山东。

这次济南秋糖会,让鲁酒军团在家门口看清楚竞争对手到底是谁。川酒、苏酒、黔酒……看看他们在济南糖酒会上摆的阵势,老江湖就能咂摸出门道来。

扳倒井副总裁张辉说,山东白酒的竞争对手换了,以前是川酒,现在是贵州的酒,尤其是茅台系列酒,鲁酒要换战略战术了!

茅台信息化改造 互联网巨头都来助阵

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者注意到,这几年,马云、雷军、丁磊都



糖酒会上,来自各地的酒企使出浑身解数推销自己的产品。 齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 周青先 摄

鲁酒发展高端白酒,如何把核心基因挖出来?

延伸阅读

现在,鲁酒正在通过各大电商平台走出去。以前,酒厂做的是2B的生意,和渠道商打交道,而2B和2C的逻辑完全不一样,走出去,就要研究各地消费习惯,营销水平要提升。

知乎上有一个帖子说,每年3月都去成都参加春糖会,感觉办得越来越LOW。糖酒会是toB时代产物,现在都toC了,互联网行业连银行都改变了,为什么糖酒会还年年开?

食品和酒类行业是非常传统的行业,从业人员基数庞大,又不需要什么门槛,上到海归

精英,下到村镇小商,完全是不同经历不同层次的几十万人聚在一起,从一线城市下沉到七八线,共同挖掘这个九万亿市场。

渠道有多重要?6月1日,董明珠在网上直播带货,创下65.4亿的家电行业直播销售纪录,靠的也是经销商在线下获得流量,然后由董明珠在线上直播间完成转化。格力离不开经销商,但格力也在线上线下融合创新。所以糖酒会还会开下去,而整个行业需要的是创新。

糖酒会是最好的招商方式,曾经创造过“健力宝神话”。这个上世纪90年代的一线饮料品牌,在经过1990年北京亚运会广告轰炸后,当年秋季糖酒会成交额高达7.5亿元。

我们需要糖酒会这样的空间和场合来进行思维碰撞,看清行业发展趋势,进行催化剂式提问,就像扳倒井副总裁张辉在鲁酒品牌发展高峰论坛上提问:高质量发展时代,鲁酒发展高端白酒的核心基因到底是什么?我们怎么把它挖出来?

曾到访茅台,互联网公司对于茅台的频繁光顾透露了一个信号:传统产业转型升级,必须要引进新的生产要素。茅台集团的一位负责人曾说,不抓信息化,就等于不抓创新。

2017年,茅台定下“智慧茅台”战略。白酒企业最核心的资产是发酵池,茅台拉来IBM“死磕”,制曲环节传统工艺是人用脚踩,做了几年试验,机械能模拟人的踩踏动作,但制造出的大曲黄曲率总达不到工艺要求。

尽管没有成功案例,但也前进了一小步:酿酒工艺环节安装传感器后,能自动收集记录生产

数据,为生产决策提供依据。

“智慧茅台”这场豪门挑战赛吸引了互联网和ICT各路豪杰前来打擂:阿里云提供算法来反黄牛;茅台酒库用上了京东地空一体巡检机器人代替了人工;今年4月、6月、7月,茅台又分别与华为、浪潮、中兴通讯签署了战略合作协议。

茅台年产能只有4万多吨,整个茅台生产只能局限在茅台镇18平方公里土地上,离开了茅台镇的高粱和赤水河的水,就酿不出茅台酒的味儿。在茅台镇,有15.6万农户为茅台酒厂种植红高粱,浪潮承建了茅台的原料供应链平台,将15.6万农户的有机

高粱的种植、农资、收储、质检、打款全部数字化。

茅台通过工业互联网打通产业链,现在茅台酒的生产可以追溯到这瓶酒的原料高粱和小麦产自哪里,产于哪个车间,存放多久,哪种技术勾兑,哪天包装,哪天出厂,通过哪个物流部门运送出厂,并且2000多茅台专卖店实现实时监控。

“数据+经验”运用得越来越成熟后,2019年茅台酒产量较近30年来历史平均水平高出3吨多,这对于天然稀缺性导致年产能不到5万吨的茅台来说不啻是一个惊喜。

相关链接

一个月卖了4亿,螺蛳粉凭什么火

今年秋糖会开幕第一天,来自广西柳州一家卖新派螺蛳粉的展台吸引了各路螺蛳粉爱好者。当天上午,这场展台就接待了2000余人次,和百余代理商、加盟商达成合作意向。

自热小火锅和螺蛳粉为什么会在2020年闪亮登场?螺蛳粉煮起来很麻烦,为什么还会成为消费者“方便速食”时的最爱?“因为螺蛳粉好吃,好吃是第一生产力。”全球第三大个案研究公司益普索中国资深研究总监王晶说。益普索的数据显示,仅“螺蛳粉”这个单品今年5月份销售额就达3.9亿元,这个数据背后,是餐饮食品化的消费新趋势。

但除了自热小火锅、螺蛳粉外,你还能说出几个餐饮食品化的

网红食品呢?

王晶说,中国是世界上最大的牛肉、羊肉、猪肉进口国,占国际市场肉类贸易总量的近1/4,去年中国牛肉进口量103.9万吨,超过美国跃居世界首位。2019年,全球植物肉市场规模为121亿美元。中国的植物肉市场起来了,对国内的“肉荒”将是一个有效补充。

益普索调查显示,消费者对于无糖、减糖食品的认同度已经接近40%。王晶说,这个数据已经非常高了,哪些企业能抓住这股“减糖红利”?

目前市场上能找到的无糖、减糖食品只有面包、饼干、燕麦片等少数品类。

那么,整个食品行业创新力不

足的根源在哪儿?

中国食品工业协会副秘书长张京玉发布的食品工业数据报告显示,2019年规模以上食品工业企业实现营收92279.2亿元。这个9万亿元规模的行业,营收超百亿元的七八十家,超千亿元的企业不过15家。上述数据暴露了国内食品行业的现状:产业集中度在提升,但低小散、粗放式生产并存;行业品牌价值凸显,但自主创新力度不够;整个食品工业规模巨大,但有效供给不足。

张京玉说,食品工业是一个一二三产业融合的行业,创新就要跨界融合,需要通过大企业发展带动小散弱。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 蔡宇丹

好海参
纯蜂蜜

店庆特惠「参王」买1斤送5斤
1. 高档野生即食刺参:6-8年壮年参,肥美新鲜,买3斤送3斤,6斤只需999元。本周特惠“买6斤送8斤”,14斤只需1998元,吃半年。
2. 深海极品野生即食“参王”:个大刺好,8年壮年参,纯天然,肉厚,口感佳,市场价550元/斤,现买2斤送2斤,4斤1100元。本周特惠“买4斤送5斤”,9斤只需1996元。
3. 深海野生干海参:刺长肉厚,口感筋道,涨发好,吃完都是回头客,店庆本周特惠5折,1斤价格买2斤。
4. 高档沂蒙山野生成熟蜂蜜:纯天然,香甜可口,特惠买4斤送5斤,9斤300元。
电话:400-848-7677(各地免费送货)
地址:济南制锦市街31号瑞品堂(五龙潭西门北200米,13中南)

采矿权注销公告

莒南申服矿字[2020]20001号
莒南县鑫鹏石材有限公司(采矿许可证号:C3713272010037120075857有效期至:2015年3月10日至2018年3月10日),在有效期内未按规定办理采矿权延续登记手续,注销登记手续,根据《中华人民共和国矿产资源法》《矿产资源开采登记管理办法》《国土资源部关于进一步完善采矿权登记管理有关问题的通知》(《国土资源发[2011]14号)对莒南县鑫鹏石材有限公司采矿许可证予以公告注销,公告期为10个工作日。如对公告注销事项有异议,可在公告期间,采取信函、电话或来访的方式向莒南县行政审批服务局反映。
联系地址:莒南县行政审批服务局(莒南县唐海路777号)
联系电话:17661501200
邮政编码:276600
特此公告。
莒南县行政审批服务局
2020年10月16日