



3月25日上午,中国白酒高峰论坛2013成都峰会在四川日报举行。

华西都市报 马自平 摄

提醒

经销商赶快清理仓库

C01

争论

电商渠道能成大器吗

C02

现状

经销商日子也不好过

C03

求变

经销商想尽办法突围

C06

个案

我省很多商家营收超千万

C07



3月28日,第88届全国糖酒商品交易会将在成都举行。此刻的成都,群贤毕至。全国甚至全球的顶级品牌、知名专家、核心经销商全都汇集于此。专家们通过论坛主题演讲剖析白酒行业未来的产业趋势。品牌通过召开新闻发布会阐明今年的市场策略。

三湘都市报《快消周刊》通过成都、长沙两地采访,试图还原在白酒行业第三轮下降周期中,经销商的市场策略与生存环境。

第三轮下降周期到了 酒企赶快清理库存吧

中国白酒高峰论坛剖析行业趋势

■记者 刘玲玲 发自成都

本报3月25日讯 “白酒行业的高增长时代已经过去”、“酒企真正的窗口期将在今年下半年来临”、“白酒行业将有三年的调整期”、“白酒经销商今年要多看少动”……

今天上午,由华西都市报、三湘都市报等国内十家都市报联合举办的中国白酒高峰论坛2013年成都峰会,在四川日报报业集团开场论道。国内顶尖的营销专家,以及来自四川本土、湖南、湖北、陕西、北京等地酒企的负责人,纷纷围绕当前行业热点话题,展开激烈交锋。

白酒迎来第三轮下降周期

“白酒行业已进入第三轮下降周期。”会上,北京和君咨询有限公司副总裁林枫就抛出自己的观点:白酒行业目前面对的问题,相当长的时间内难以解决。

林枫认为,中国白酒已经经历了两轮下降周期。第一轮是1989年,在那一轮下降周期中,古井贡酒和全兴酒业用降

价抓住了机会。通过这次机遇,到1995年,古今贡酒就成为市场的领头羊,全兴酒业也取得了不俗的市场业绩。

第二轮下降周期在1998年到来。五粮液和剑南春抓住了这次机会,两个品牌都将价格进行了一定幅度的下调,迅速获得了消费者的认可,占据了较大的市场份额。

而对于这一轮下降周期,林枫的看法是:谁抓住机遇,谁就能引领市场。

西南财经大学教授章群也认同这种观点,她建议:根据目前的市场情况,各大品牌可推出小瓶酒,既不降低价格,又会扩大市场需求。

“原本是500元/500毫升一瓶的酒,如果用125毫升装,品质不变,品牌不变,价格也下来了。”章群说,国外的高端化妆品品牌都是这么做市场的。

酒企今年应重点去库存化

“当一个产业被过度看好时,就会迎来紧缩。”盛初北京营销咨询公司董事长王朝成直言。王朝成介绍,之前有份数

据称“商超渠道白酒销量同比下降37%”,而据他所知,目前实际下降量已超过40%。随着影响的进一步深入,已不仅仅只是高端酒水遭遇困难,次高端的问题也在暴露。

“现在,酒厂的业绩压力才刚刚开始。”在王朝成看来,如今,各大酒厂经销商的前端销售压力才集中向厂家传导。

“对于厂家来说,现在最重要的就是去库存。”王朝成认为,对于白酒行业来说,已经进入了调整期,“此轮调整期应为期三年,今年去库存化还是主要问题,明年可能会降到谷底,而后年又将开始恢复”。

同时,高端白酒价格的“跌跌不休”,在资本市场上也反应得较为明显,贵州茅台在短短的8个月内,股价下跌了100元,市值蒸发了1000亿元,而五粮液也同病相怜,8个月内市值蒸发超600亿元。对此,对于白酒资本市场而言,王朝成的论断是:茅台股价已进入一个安全风险范围,虽然还会有所下降,但幅度不会太大。而根据他的判断,白酒资本市场应该会在2014年反弹。