

电商异军突起要分蛋糕 传统渠道信心很足不怕咧

中国白酒高峰论坛观点碰撞



第三轮白酒下降周期开始，即将迎来的是末路还是新生？高端白酒销售大幅下滑，白酒企业该如何化解巨大的库存压力？电商迅速崛起，传统经销商的出路在哪？3月25日上午，在中国白酒高峰论坛2013成都峰会上，全国知名营销专家、酒企负责人齐聚一堂，共同探讨推动下一个白酒“白银十年”发展的创新动力。

■记者 刘玲玲
发自成都



梁爱丽 酒仙网副总裁

白酒行业进入调整期，放缓增长速度之后，营销变革与渠道创新已成为各家酒企工作的重中之重，尤其对于广大长期偏居一隅的二、三线品牌，进军电子商务成为企业的共同选择。

以酒仙网为例，仅2012年，酒仙网就与茅台、五粮液、国窖、汾酒等100多家酒厂签署了战略合作协议。酒仙网采取“敏感产品做形象，专销产品求利润，库存产品拉人气”的产品策略，突破传统渠道的种种限制，用整体的互联网营销策略助力酒企发展。

杨陵江 1919酒类连锁董事长

传统渠道不会萎缩。1919既做门店，又做电子商务。根据我的了解，目前，酒类的电子商务主要是靠价格优势取胜，消费者选择网购酒水往往是冲着低价来的。之前我有过一个统计，葡萄酒电商营销的酒水，平均下来才100多元一瓶，而仅电商的物流成本一单就有20元。计算下来，电商的成本占了利润额的20%。

而1919的一家门店，所有的费用支出为60万元，而营销额却有1500万，成本支出仅占到一小块，利润率远远大于电子商务。因此，在我看来，电子商务不会成为酒类销售的大方向，但互相之间也会存在PK，应该是个兼容的过程。



陆莉 四川水井坊股份有限公司战略投资部副经理

作为上市企业，每年都会有投资商询问我们电子商务的问题，对于这一块，我们一直很重视。在我看来，白酒离不开宣传和推广，而电子商务就是个很好的开发商，可以和传统渠道互相交融。

事实上，去年11月份我们就已经在天猫开了旗舰店。发展电子商务，除了对传统渠道是个很好的补充外，也有利于大数据的开发，让我们知道消费群是谁，他们有什么消费需求，这也有利于企业的更好发展。





ROI SOLEIL
太阳王

ROI SOLEIL,
it is a symbol of royal.
It represent
a prosperous
age of the French
emperor Louis XIV.

太阳王，他代表一个王朝的象征，
他代表法国国王路易十四昌盛繁华的年代！



诚招市县独家代理商

法国太阳王葡萄酒，法国红酒代表之作，法国大酒窖（GCF）出品，全球四十多个国家畅销品牌。100%原瓶进口，品质保证，现诚招全国代理商加盟。为所有葡萄酒代理商免费提供专业培训及市场营销策划，法国太阳王葡萄酒是您的加盟首选。

招聘信息

因业务发展需要诚招中国各地区大区经理及市县区域经理，汇聚红酒类营销精英共创大业，丰厚的回报，专业的推广，让你拥有更广阔的发展空间。

湖南区域联系人杨总
18874732277

鼎陆 DING LU

大中国区独家品牌运营商
加盟热线：400-000-1579
<http://www.chinadingshu.com>

鼎陆国际名酒荟
浙江省宁波市江东北路外滩公寓（三教巷0号）

宁波保税国际贸易有限公司
浙江省宁波市北仑区新街镇港东大厦5号101111室



法国红酒代表之作 法国大酒窖（GCF）出品