

我省至少有7万商家卖酒 形势变了日子也不好过呀

■记者 刘玲玲 吴林
实习生 苏亚宏

用“一根绳上的蚂蚱”来形容酒企和经销商的关系毫不过分。白酒行业发展放缓,除了白酒企业不好过,同样难受的也有经销商。

日前,五粮液最大经销商银基集团在其官网发布公告称,旗下附属子公司创银发展已与贵州茅台酒进出口公司订立经销协议,自今年1月1日起获得贵州茅台酒于波兰、匈牙利、捷克共和国、斯洛伐克及保

加利亚的经销权。

银基选择牵手五粮液的过头茅台,无疑是经销危机下的无奈选择。不过,这种扩充产品线的自救,也是目前大多数经销商正积极进行的。

“想方设法自救是目前经销商的正确选择。”3月21日,在接受记者采访时,湖南省酒业协会副秘书长肖少波表示,随着“三公”消费的影响,有部分经销商的日子越来越难过,如何调整思路成为眼下经销商面临的考验,“如果不想办法,那就等着被洗牌”。

有的忙着重新定位

见到陈尚志时,他刚从外面回公司。

“我们只谈积极面,因为我还是非常看好这个市场的。”见到记者的第一句话,陈尚志就直接表明自己的态度。

作为湖南知名的酒水经销商,陈尚志从事白酒销售20年,是湖南恒和商务发展有限公司总经理,经营酒鬼酒、沱牌舍得、泸州老窖六年头等酒水。

“目前行业发展遇到点问题,但我们要积极想办法解决。”在陈尚志看来,与其抱怨,还不如努力应对。陈尚志告诉记者,他最近开始尝试做红酒,准备进一步丰富产品、丰富品牌。同时,

他还调整了经销思路,将自己定位于服务商,以后将主要做配送等服务类工作。

同样还在图谋变革的有湖南省添禧酒业有限公司董事长李宜隆。李宜隆的做法是,直接调整产品,“我们现在选择的主要是200元以内的酒,以前190元到800元的都卖。”

陈尚志们在积极求变,然而,也有的经销商毫无头绪。3月22日中午,在王堆经营东来顺名酒商行的陈桢祺正一脸苦闷地望着天,生意不好,让她无所适从,“从过年来生意一直不佳,我还不知道怎么办,今天一上午就做了一单生意”。



超市内摆放整齐的白酒无人问津。IC图

7万多家经销商要想办法

事实上,这样的经销商不少。“湖南光批发企业就有4374家。”肖少波告诉记者,这是截至2012年10月的数据,湖南办理酒类批发许可证的企业就有那么多,而进行酒类零售备案登记证企业更多,多达69985家,“但在这里面真正有多少能想到方法前行的那就不得而知了”。

“这还只是在商务部门进行了备案的企业。”肖少波表示,还

有部分没进行备案的酒水经销商,数量应该不小。

肖少波坦言:“在这么多水酒的经销商中,经营白酒的占了大多数。”据悉,目前湖南取得进口酒类的批发许可的是385家,才占到整个酒类批发企业的0.08%。

“不过,白酒市场已经基本饱和,别看数据还可以,特别是白酒,但实际上里面的经销商换了

一茬又一茬。进口酒经销商的增速很快,前年才100多家,去年10月就有了385家。”在肖少波看来,进口酒的潜力巨大,反倒是白酒的增长幅度不大,几年来经营白酒的企业数目都没有多大变化。

“行业的调整期到了。”白酒业专家铁犁表示,经销商的格局将会改变,更会带来新型渠道的产生,见证未来的,是那些真正具备实力的经销商。

特曲老酒 王者归来

——泸州老窖特曲老酒新品发布暨 2013 年周华健群星演唱会启动仪式

2013年3月28日,华语乐坛传奇音乐人周华健将现身成都酒博会。周华健此次成都之行,是应邀参加“泸州老窖特曲老酒新品发布暨2013年周华健群星演唱会启动仪式”。为名酒60年之后泸州老窖隆重推出核心战略产品——泸州老窖特曲老酒,感情助阵!

特曲老酒作为泸州老窖的核心品牌,承袭古法酿艺,荣耀加身。泸州老窖集团总裁张良认为:“特曲老酒体现了泸州老窖作为浓香鼻祖,在1952年荣获首届‘中国四大名酒’的档次和地位,是泸州老窖传统酿制技艺的代表作,也是浓香白酒的领导型品牌。”

携时代机遇与历史使命,洞察市场风云,把握商业奇迹。2013年,泸州老窖将在空中媒体投入超过15亿,地面以周华健群星演唱会整合行销,践行中国白酒新营销模式。“特曲老酒周华健群星巡回演唱会”2013年将在全国各地开展15场,届时在周华健及群星助力之下,特曲老酒将燃情中华大地,与全国经销商一起领略特曲老酒老、厚、爽的独特魅力。

老:老酒窖、老技艺、老味道。既是荣耀的回味,也是历史的传承。

厚:历史厚、酒味厚、酒师厚。泸州老窖的酿酒大师经过“口传心悟”积累的厚实功底,酿酒大师做酒如

做人,厚德载物的个人修养。

爽:进口爽、入喉爽、身体爽。饮酒之后,身体轻松爽快,是健康的反应。

60年名酒路,岁月沉酿出特曲老酒,践行中国白酒新营销模式。特曲老酒,王者归来,敬请期待!

会议时间:2013年3月28日
会议地点:四川省成都市金牛金泉路2号金牛宾馆大礼堂
招商电话:028-83181573/18615735099
招商洽谈中心:成都市高新区世纪城新国际会展中心内湖岸五号会所(9号展馆对面)



下沉渠道 拓展商务 精耕民用 共赢发展

——“百年泸州老窖 窖龄酒”2013 年度经销商大会即将开幕

时值2013年全国春季糖酒商品交易会暨蓉蓉酒博会之际,“百年泸州老窖 窖龄酒”2013年度经销商大会亦将于3月28日在成都市金牛宾馆隆重召开。届时,来自全国各地的经销商代表将齐聚一堂,共商“百年泸州老窖 窖龄酒”2013年度发展大计。

据悉,以“下沉渠道 拓展商务 精耕民用 共赢发展”为主题的本次大会将进一步明确2013年“百年泸州老窖 窖龄酒”品牌发展战略规划及实施细则,为“百年泸州老窖 窖龄酒”品牌未来长期的持续健康发展理清思路、筑牢根基。

此外,“百年泸州老窖 窖龄酒·魅力时光俱乐部”周年庆典活动也将于4月下旬在风景如画的峨眉山隆重举行。届时,泸州老窖集团各级领导,来自全国各地的嘉宾将齐聚峨眉佳境,共启魅力之旅。

会议时间:2013年3月28日
会议地点:四川省成都市金牛金泉路2号金牛宾馆大礼堂
招商电话:028-86158516
招商洽谈中心:成都市高新区世纪城新国际会展中心内湖岸五号会所(9号展馆对面)

千县·万吨·叁拾亿

——泸州老窖·特曲 2013 年经销商大会暨新品上市发布会即将盛大开幕

2013年,是泸州老窖特曲历经名酒60年辉煌后迈向新纪年的第一步,在这全新起航的时刻,泸州老窖特曲怀揣感恩之心推出泸州老窖特曲(五年),荟萃60年酿酒工艺之大成,与泸州老窖老字号特曲双剑合璧,再次踏上征途。在这风雨60年里,是泸州老窖全体经销商同仁的共同努力,才有了特曲今天单品销量“破万吨”的辉煌成绩,在这个承前启后的日子里,泸州老窖特曲将于2013年3月27日上午10:00在成都金牛宾馆召开“千县·万吨·叁拾亿——泸州老窖·特曲 2013 年经销商大会暨新

品上市发布会”,诚邀各界爱酒懂酒人士共同分享特曲成就、展望特曲未来。届时公司将从机遇面、网络面、激励面、助销面、样板面、产品面六个方面立体展现特曲2013年发展规划,开启2013特曲浓香之旅。

60年的时光足以酝酿一个品牌之重,60年的岁月足以洗练一代产品铅华,但60年的时间并不长,只够酿一坛特曲浓香。2013年,在这个新时代、新形势下,泸州老窖特曲,怀着长风破浪会有时,直挂云帆济沧海的豪情壮志,以2013年春交会为契机,共同欢聚一堂,分享、庆祝、展望这一美好蓝图。

同舟共“计”赢未来

——2013 年国窖 1573 经销商表彰暨年度规划会议

2013年3月27日,以“同舟共‘计’赢未来”为核心思想的2013国窖1573经销商表彰暨年度规划会议将在成都金牛宾馆启幕。这是在2012年底中国高端白酒遭遇了历史上最大的寒冬后,国窖1573与全国经销商积极凝聚共识,及时调整营销策略的重要盛会。

早在2012年底,泸州老窖公司领导就提出了“正视困难、坚定方向、研究方法、赢取未来”的指导思想。因此,在巩固现有市场的同时,国窖1573更以积极创新发展的态度迎接困难。在这次厂商盛会上,国窖1573将启动文化和体育这两个领域的体验式营销,这是今年国窖重要的品牌活动。在消费者越来越重视生活品质和消费感受的时候,这两个体验式营销将成为国窖打开核心客户的强大推力,形成以圈层领袖为核心的“涟漪效应”。促进集团定制及团购销售,提升国窖1573的战略突破。

除此之外,大会现场还将隆重推出国窖1573系列中独具战略意义的四款新品。届时,国家级白酒评委以及国窖1573产品设计大师也将莅临现场,解读国窖品牌背后的故事。

2012年后的中国高端白酒的发展形势多变,在严峻挑战面前,泸州老窖公司领导号召国窖人勇敢直面现实、正视当下困难,以善于寻找方法来积极应对,众志成城,化挑战为机遇。这次的盛会,让国窖1573与全国经销商朋友济济一堂,共策同谋,相信新的举措会助力国窖迈向新的里程。