

抱着团的湘企亮相成都 泡着蛇的湘酒让人惊艳

缺少茅台、五粮液那样的名酒，也没有泸州老窖、洋河那样的大集团，小而弱的湖南酒企怎么办？

抱团出击。这是湖南酒企的答案。

此次糖酒会上，在3000多家参展企业的攻击下，在无数产品的轰炸中，首次抱团参展的“湘酒军团”表现非常引人注目，一批极富创新的湘酒新产品被隆重推出。

据了解，此次抱团参展的“湘酒军团”中，不仅有酒鬼酒、湘窖、武陵、浏阳河这样的湘酒老品牌，也有不少如异蛇王、天之衡在内的“后起之秀”。

但无论是老牌劲旅，还是新秀，他们全都打起了“创新牌”：小瓶德山酒、创新型的干黄、独具地域特色的异蛇王酒……

■记者 刘玲玲 何梦青 发自成都

【武陵酒】 推广高端酱酒定制

身为十八大名酒之一、曾经与茅台、郎酒创造了酱酒“茅武郎”佳话的武陵酒，此次首次以丰联集团成员亮相。

“武陵目前的形势很好，我们也想借着糖酒会更进一步。”丰联集团销售中心副总经理、武陵销售公司总经理曹晏告诉记者，此次糖酒会，武陵酒赢得了众多业内人士的好评，截至3月27日，已和近20家销售企业签约。

事实上，武陵酒有目前的成绩并不突然。作为一家有着60年历史的酒企，2011年6月，联想控股斥资1.3亿元成为武陵酒第一大股东，旗下丰联集团于2012年9月完成了对武陵酒的全资收购，收购后的武陵酒出货量2012年同比增长60%以上。

据悉，此次展会，定位明晰的武陵酒带来了“上酱系列”，价格在600元以上。未来，武陵酒将聚焦于高端酱酒领域，尤其是加大高端客户定制酒的比例。

【胜景干黄】 着力打造干型黄酒

说到此次的“湘酒军团”，就不得不提胜景山河。

3月28日，湖南胜景山河酒业股份有限公司本次携旗下众多产品登陆糖酒会，向黄酒爱好者和消费者宣传干型黄酒文化，开放合作的展厅吸引合作伙伴、经销商、代理商、爱好者驻足停留，前来咨询的观众络绎不绝。

此次展会上，胜景山河全面升级胜景干黄系列，带来了胜景干黄V6、胜景干黄吉祥如意，并推出精品小干黄系列酒新品。

“这次糖酒会，在坚持胜景山河中高端品牌的基础上，我们带来了几款核心胜景干黄新品。”湖南胜景山河酒业股份有限公司董事长姚胜介绍，不断创新才是企业前进的动力。

姚胜表示：“下一步，我们会在产品结构上继续进行升级优化，打造我们的品牌，我们的价格也许不会拉得太多，但它的品牌价值一定会往上走的。”

【异蛇王】 让独特保健酒走向全国

“永州之野产异蛇，黑质而白章。”每一个来到异蛇王展台前的人，一看到酒瓶中的蛇，脑海中都会浮现出这两句文字。事实上，这也是异蛇王酒的由来。

“作为极具地域特色的保健酒，我们就是想将这样的好东西呈现给全国人民。”永州异蛇科技实业有限公司总经理郭德志表示。

郭德志透露，和湘酒军团的共同出击，也是异蛇王酒在全国糖酒会上的首次亮相。“好多人来展台前看到我们的酒，都非常惊讶，非常感兴趣。”郭德志得意地告诉记者，“好多客商都说我们的酒太有特色了，不知道湖南还有这样的酒，许多都达成了合作意向。”

对于此次参加糖酒会，郭德志称其为“难得的推广机会”：“我们平时想在全国人民面前亮相，需要非常大的人力物力，还不得其法，而此次，跟着‘酒鬼酒’、‘湘窖’这样的大哥哥企业出击，我们心里有底多了。”

【德山】 地域品牌的首次出击

和异蛇王一样，此次参加糖酒会，也是德山酒业的首次出击。

“此次是我们首次参加全国糖酒会。”德山酒业营销总监周功武告诉记者，德山酒业自2008年完成改制以来，发展很快，产品销售年年攀升，市场范围逐年扩大，销售网络已经覆盖湖南全省，目前正秣马厉兵向湖南省外市场拓展。

周功武坦言：“今年作为由省商务厅牵头组织的湘酒展团的成员参加糖酒会，对公司来说，是一次极好的走出去的机会。”

据悉，此次糖酒会，德山酒业由公司董事长王启亲自带队，组织了包括营销总监、市场部及新产品开发部等部门领导在内的30多人携“御品德山”、“德山”、“德山大曲”等三大系列产品参展并面向全国招商，这在德山酒业发展史上尚属首次。

【千年湘西】 主推民生消费小调酒

“喝杯小酒，交个朋友。”成都糖酒会上，湖南千年湘西酒业的小瓶酒获得了广大经销商的青睐。

“我们做了一个统计，在参展糖酒会的几天时间里，共有200人左右前来咨询业务。”湖南千年湘西酒业品牌策划经理杨洲透露，这些数据都是洽谈超过10分钟的，还不包括进入展厅随意参观的。

杨洲告诉记者，千年湘西最近几年都参加了糖酒会，今年更是携所有产品前去参展，但重点推出100ml小瓶酒，湘西小调酒。“市场调整之后，对于中低端价位的小瓶酒更加有利。”杨洲介绍，今年糖酒会上新亮相的小调酒设计新颖，口感醇厚，18-20元的价位更是亲民，因此获得了经销商的青睐。

“今年10月份，我们在洪江新建的工业园将会全面投产。”杨洲告诉记者，新工业园启动之后，公司的酿酒能力将会得到提升，产品品质也将更好。



经销商现场了解武陵酒。

链接

哈旺：以品质赢得市场

湖南哈旺，一家致力于以品质赢得市场的食品企业。

本次糖酒会上，湖南哈旺携旗下功能性饮料“动牛”亮相展会，取得了不俗的成绩。

“现场有18家经销商与我们签订了合同。”湖南哈旺食品有限公司营销经理张勇告诉记者，经销商来自重庆、

山西、湖北、湖南等多个省份。

“我们是第二次参加糖酒会，尽管今年形势不太好，但与去年相比，我们仍有一定程度的提升。”张勇介绍，在市面上同类产品，动牛的价格偏高，但在产品口感、包装和营销方式上赢得了经销商的认可。

“也许在价位上我们没

有优势，但我们绝对能以品质取胜。”张勇告诉记者，经销商看中的是产品品质，通过市场的逐步扩大，利润能从销量上获得弥补。

“今后我们会加强售后服务，最大力度保护市场。”张勇透露，动牛将坚持原有价位，更加注重产品品质，不让消费者和经销商失望。

泸州老窖
一生情 一杯酒
特曲老酒
老厚爽
特曲老酒 七年·九年·三十年
全国招商热线 028-83181573/18615735099