

# 每个白酒品牌都喜欢湖南 这里市场开放又爱喝点小酒

每年的糖酒会，永远少不了一个主题：新品上市。

虽然今年的白酒市场困难重重，但这并不能阻止企业产品线的扩张。

事实上，尽管2012年白酒风波不断，但白酒消费依然稳定增长。

数据显示：2012年全国白酒制造业实现主营业务收入4466.26亿元，同比增长26.82%；实现利润总额818.56亿元，同比增长48.52%。

如此大的蛋糕十分诱人，酒企间腥风血雨的斗争在所难免。全国1200多家规模白酒企业，无数亟待推广的新品，他们的首选阵地是哪里？哪里又是酒企的必争之地？哪里将是酒企发展的下一片蓝海？

■记者 刘玲玲  
发自成都



“湘酒军团”在成都糖酒会上的展厅。

## 这五个地方是必选地

“你们今年的重点市场是那几个？”

当记者抛出这个问题时，新上市的弘福酱酒相关负责人袁组春的回答是：广东、湖南、山东、河南、河北。

无独有偶。目前正运营西凤古酒的陕西西凤酒集团股份有限公司总经理助理刘胜谈起全国市场布局的时候，提到的重点市场也是：广东、湖南、山东、河南、河北。

“这五个地方是没有哪个酒企不想去的。”说到公司的重点市场，西凤品味酒全国品牌运营中心营销行政总监邱朝霞毫不掩饰自己对这几个地方的渴望。

几乎所有的酒企都在抢占这几个市场。事实上，不仅是白酒运营商、酒企，白酒行业专家也认为这几个市场应是酒家必争之地。

白酒专家肖竹青表示：“粤、鲁、豫、冀、湘，这五省是全国型白酒必须首先攻克的地方，只有把这几个市场稳固了，才能更好地开拓其他市场。”

这五个省到底有什么魔力，吸引着一批批的酒企前仆后继？

其实，酒企的选择也不是没有根据可依。有资料显示：中国白酒消费前五名是广东、山东、四川、河南、江苏，这五省的白酒年消费量超过300万吨。那么，如果加上湖南、河北、湖北、安徽、贵州呢？

“四川、江苏这两省的自主酒企很强势，外来酒企很难占到便宜。”湖南酒业协会副秘书长肖少波告诉记者，因此，广东、山东、河南、河北、湖南这五

省是当下白酒企业争夺最为激烈的市场。

## 为什么是这五个省

白酒业流行这样一句话：广告得湖南得效应、市场得广东得天下。透过每年在白酒市场叱咤风云的品牌就不难看出他们对湖南市场和广东市场的特别重视程度。

“得广东市场者得天下。”肖少波表示，广东市场是每个想有作为的酒企必须要占领的市场。广东每年消费白酒80万吨，销售金额近400亿元，占全国市场的近十分之一。山东、河南、河北、湖南都有“过百亿”的白酒市场。

酒企、经销商一致推崇广东、山东、河南、河北、湖南这五省的白酒市场，可见这五省确实有不同于其他省份的白酒市场特点。

“这五省有一个共同的特点，人口众多且喜欢喝酒。”肖竹青分析。数据显示，广东人口已经过亿，山东9500万，河南9400万，河北7100万，最少的湖南也有6500万，人口总和4.25亿，占全国人口的近三分之一。

人口多，不喜欢喝酒也形成不了市场。而这五省恰恰有喜欢喝酒的传统习惯。“尧舜千钟，孔子百觚”，山东人能喝酒闻名天下；自古燕赵多悲壮之士善豪饮，河北、河南也不甘示弱；“喝杯白酒，交个朋友”早已成为湖南人的口头禅。调查统计人均酒量排名中山东人以人均83.1ml位居第一，其次是河北52.6ml、江苏42.3ml、河南36.3ml。

为什么人口众多的四川、能喝酒的江苏不是酒企争夺的重点市场？肖少波告诉记者，这

主要是他们两个省份省内的酒企十分强势，外来品牌很难立足。也正是如此，广东、山东、河南、河北、湖南没有很强势的本土品牌，造成了全国性酒企在此的大会战。

## 谁是下一个重点市场

一流企业，争夺的是现在；超一流企业布局的是未来。

再激烈的战争也有结束的时候，广东、山东、河南、河北、湖南这五大白酒争夺地，经过争夺战、拉锯战、再争夺、再拉锯，硝烟一直不断，一直难分胜负。除此之外，就没有新的“蓝海”了吗？

有。北京。  
“北京将是下一个白酒业重点争夺的战场。”刘胜表示，那五个地方是传统白酒争夺的重点所在，但北京这片蓝海也是酒企一直想开发的。

为什么？  
刘胜的理由是：北京作为国际性的大都市，商业往来，贸易交际众多，白酒作为商业交际的“润滑剂”，消费需求巨大。

同样，肖竹青对白酒的下一个战场也如此断言：“北京经济繁荣消费能力强，中高端白酒必将在此重点拼杀。”

“实际上，由于消费人群的不同，北京应该是白酒品牌推广的最佳之地，特别是高端品牌。”在肖少波看来，北京高档酒消费能力更是其他许多城市所不能及的，每年有几十亿的市场份额。五粮液、茅台、剑南春、水井坊、国窖1573等高端酒已在此立足。在中端市场，金六福、京酒两家平分天下。低端市场上，本土的二锅头无疑是市场老大。

## 糖酒会小花絮

●本次成都春季糖酒会上，张裕展出了最新的出口型产品——ViniPanda系列，它的特别之处是以中国国宝——熊猫作为酒标。看到“熊猫”葡萄酒的造型后，网友直呼太萌了。据本报记者了解，新开发的ViniPanda系列将走时尚消费路线。

●在糖酒会现场，陈光标带来的好人牌茶饮也成为了一个大热点。由于陈光标会场亲卖，好人牌暖茶、凉茶获得了全场最高的人气，众多的参与者热情地与“传奇首善”签名握手，大量的观众集中涌入陈光标所在的6号场馆，一时间俨然成为了“标哥”的现场签名和合影舞台。

●在糖酒会上，来自四川杨忠府食品有限公司的技术总监、大世界吉尼斯手工切面最细记录保持者李红凯，展现了自己的制面和面穿针绝技，3分钟内李红凯即在小小针眼中，穿进了44根面条。

●在糖酒会上，一种名为“稻蕊味”的自热米饭则不需火电即可自热，很是神奇。活动现场还有一种叫做响水贡米的大米，装入紫檀木盒10斤售价高达3999元，这让现场观众不断感叹“天价米”！

●3月29日上午9点左右，在成都一辆印有“幸福启航”的糖酒会免费直通公交车上，出现惊人一幕，一位戴眼镜的成都妹子，看到帅哥深情演唱《突然好想你》，为之动容，不顾矜持，立马上前搭讪，并且主动献吻“高富帅”，最后情定成都公交车，牵手共逛糖酒会。