

虽然还在寒冬煎熬 不少白酒品牌热情高涨入湘

今年白酒企业不好过。这是普遍的看法,不过,有些企业却在低迷的市场情况下看到了机遇。

就在如今一线品牌销量价格纷纷走低之际,许多二三线白酒品牌却在以积极的姿态面对市场。

■记者 刘玲玲

【现象】二三线白酒争抢湖南市场

向来开放的湖南,这段时间,酒水市场异常热闹。

3月16日,洛阳杜康控股有限公司在长沙举办上皇杜康新品发布会及品鉴会,正式挺进湖南,并宣布湖南将成为国内上皇杜康第一个样板市场。

4月14日,湖南韶山毛府酒业召开了规模较大的红色文化情暨

毛府酒业红色文化发展战略研讨会,拉开主攻湖南市场的大幕。

同样,4月25日,长沙世纪金源酒店酒香四溢,刘伶醉酿酒股份有限公司长沙招商大会在此召开。送酒水、送汽车、返现,在现场,刘伶醉摆出各种优厚条件吸引湖南经销商。

不止如此,5月,西北酒业大

佬西凤酒也将携新品进驻湖南。

“这是开拓新市场最佳的时机。”湖南省酒业协会副秘书长肖少波表示,如今,白酒行业正进入调整期,一线品牌都在休整,因此也是二三线白酒开拓市场、圈地的最佳时机,而湖南的市场向来开放,所以这些企业纷纷将湖南作为重点市场开发。

【观察】多为资本雄厚的大企业

事实上,这些湖南白酒市场的新面孔实力不能小觑。

毛府酒业,目前的控股方为河南省郑州沪惠商贸有限公司,该公司除了经营酒水外,还有房地产等多个项目,实力雄厚。

目前,毛府酒业已投入1000多万元对企业的基础设施进行了

改造。“未来几年,毛府酒业将继续投入资金围绕红色文化,红色酒文化实施产业链建设。”河南省郑州沪惠商贸有限公司董事长郑力铭表示,毛府酒业要打造中国红色文化第一酒,打造中国红色文化第一园。

同样,刘伶醉酿酒股份有限

公司是巨力集团有限公司的控股子公司。而巨力集团是一家涉足家具、新能源、刘伶醉酒、影视文化、金融投资、地产商贸等六大产业的集团化公司,实力雄厚。

无独有偶,洛阳杜康控股的销售额达到了12亿元,而西凤酒2012年的销售额更是超过40亿元。

【分析】进来容易做大难

对于选择湖南作为重点突破市场的原因,这些酒企负责人不约而同提到“市场开放”。

“湖南的白酒市场相对来说比较开放,市场容量很大。”毛府酒业相关负责人程帅表示,“毛府酒业将主攻湖南,而且这三年的重点我们都将放在湖南。”

同样看好湖南市场的,还有刘伶醉酿酒股份有限公司湖南销

售总监王震:“湖南人敢于尝试、创新,没有固定的饮酒习惯,对任何品牌都能接受,所以对于新品牌来说,这是一个不可多得的市场。”

王震透露,2013年,刘伶醉在湖南的销售目标是3000万元,“目前来看,应该没有问题”。

“湖南的白酒市场很成熟,而且对外地酒水的接受度很高,再

加上本地品牌不强势,因此成了外地酒水品牌看中的重点市场。”肖少波表示,湖南既是人口大省也是白酒消费大省,湖南在白酒市场充满着诱惑力。

不过,肖少波坦言,正因为湖南消费者对品牌没有依赖度,因此,进来容易想做大也难,这是各大品牌需要注意的问题。



湖南酒水市场异常红火。

键镁乐翼机通工程启动两周年庆典完美落幕

键镁乐学校: 梦想与责任同行

4月22日,键镁乐翼机通工程启动两周年生日。在东江湖键镁乐家园,所有键镁乐人一起见证了这一时刻。

“翼机通工程,服务企业、服务家庭、服务社会各界,是一个信息化工程,是一个真正的智慧民生工程。”在庆典仪式上,作为键镁乐系统的创始人,键镁乐公司董事长曹文辉感慨:让有志于个人创业的人士拥有一个白手创业的终极平台。是公司一直以来全力以赴所做的一件事。

的确,键镁乐学校从建立之初,便一直秉承着培养专业人才,打造创业人士白手创业平台理念。公司从2009年开始与湖南电信签署了全面业务合作协议,

2011年4月22日,湖南省电信与键镁乐公司正式启动键镁乐翼机通这个行业应用工程。

这只是它努力的一角。全心全意为人民服务,全面实现键镁乐人的人生价值,创建最大的社会效益和经济效益才是键镁乐真正的追求。

怀揣梦想 做专业人才的摇篮

键镁乐的梦想蓝图是什么?曹文辉说,有梦想的企业才有发展。公司取名“键镁乐”,饱含着他希望帮助更多平凡的老百姓在拥有健康、快乐人生的同时还要拥有一份财富的一种美好心愿。

目标的实现是艰难的。由于当时技术和工具的落后,企业无法实现实时结算,消费者的消费积分不能及时到位,这时企业、消费者与键镁乐公司之间出现了很多不和谐现象。

“面对困境,键镁乐公司的全体员工没有退缩,全心致力于全面开发新的技术,强化业务和服务,不断完善键镁乐系统,最终突破了发展瓶颈,创造新的台阶。”曹文辉表示。

在这样的努力下,2011年4月,与中国电信、各大银行共同打造键镁乐翼机通平台,极大的完善了键镁乐系统,有效的解决了键镁乐基础设施、服务工具等一系列瓶颈,为键镁乐腾飞奠定良

好的基础。

“如今,乐翼机通工程启动了两周年,运作越来越成熟。在两周年之际,公司还启动了迎接5.17国际电信日优惠大酬宾活动,电信用户缴话费送手机、送消费。”曹文辉说道。

爱心工程 做个有责任的学校

“关注民生,贡献社会”,责任是每一个键镁乐人的品质。学校确立了“双五百爱心工程”的方针,即每个县要容纳500名残疾人,500名下岗职工。

这个方针让不少社会弱势群体找到了人生的方向。来自益阳沅江的张新建,由于车祸失去了一条腿,之后他生活过的异常艰

难。2008年益阳沅江福利院在了解到键镁乐的双五百工程后,把张新建送到了这里。

“期间,学校还主动聘请他作为学校的总部培训专员,有了自信的他,业务能力也上来了,成为当地出色的业务员,每个月的工资能达到好几千。”曹文辉谈起这些,喜悦溢于言表。

一个学校有了爱心,就像有了一颗强有力的心脏。学校在奉献爱心的同时,也成功的实现了社会利益最大化。公司致力于打造下岗职工就业工程、待业大学生就业工程、复员退伍军人就业工程,残疾就业工程及被社会抛弃的人就业工程等5大就业工程。

5.17 国际电信日键镁乐翼机通大酬宾——顾客缴话费键镁乐公司报销

活动日期(5月7日-5月27日)

活动详情:

- 1.预交1年话费1200元,每月保底100元,每月25元电子券,分48个月返还消费者。
- 2.预交2年话费2400元,每月保底100元,每月电子券50元,分48个月返还消费者。
- 3.预交3年话费3600元,每月保底100元,每月电子券75元,分48个月返还消费者。
- 4.预交4年话费4800元,每月保底100元,每月电子券100元,分48个月返还消费者。

套餐资费:

打遍全国0.15元、全国接听免费、全省集团网(集团内互打1000分钟免费),则送100ML流量。

全国翼机通消费单位:

郴州:新一家超市、生源百货飞虹店 邵阳:万里超市 安化:金太阳超市
娄底:新一佳超市金海店 怀化安江:兴德利超市



郴州生源百货刷卡(上图)



郴州新一佳刷卡(上图)



郴州新一佳刷卡(下图)

生活也是创业

消费就是投资

本活动最终解释权归广州市键镁乐商务信息咨询有限公司所有
全国客服热线:400-626-8668
祝全国键镁乐用户节日快乐、天天键镁乐