



星城酒消费升温，各商超上演抢客大战

中端白酒最受欢迎，进口红酒渐成新宠，我省白酒市场多被外来品牌占据

年关将至，长沙酒类消费开始火热起来。2月5日，记者走访发现，长沙各大酒类消费市场人气火爆，各大商超、卖场之间也上演起抢客大战。作为传统酒品种，白酒仍然主导整个酒类消费市场，不过红酒也日渐成为新宠，其中尤以进口红酒为甚。只不过记者发现，作为白酒消费大省的湖南，其白酒市场却多被外来品牌占据。

■记者 胡锐

各卖场上演抢客大战

作为年货市场的重头戏，酒类消费显得尤为热闹。据京东商城数据，消费者在2017年春节购物的花销中，酒类稳居第一。而亿邦动力网去年发布的年货数据报告显示，春节期间白酒销量排名榜上湖南居第四。

记者走访了解到，今年长沙各大卖场、超市纷纷推出酒类促销活动。 “快过年了，买点酒回家。”2月5日，在长沙市麦德龙超市四方坪店的酒柜专区，市民王先生推着购物车精心地挑选着，最后选购了几瓶白酒、红酒和一些啤酒。

“去年12月底，进场的顾客量就逐渐增多，而我们早就开始了年货货源的安排及调配。”长沙麦德龙相关负责人介绍，在酒类商品中推出了诸如买一送一、赠品及抽奖等活动，2月5日至14日，商场的营业时间延长至24:00，以便顾客错峰购物。

“今年春节前的酒类消费表现为预热慢、增势猛的特点。”步步高相关负责人受访时表示，记者在步步高超市长沙金星店内看到，酒类区货源充足，一个个促销牌赫然摆放着，销售员忙着给顾客拿货，回应咨询。

我省白酒市场多被外来品牌占据

数据显示，湖南省酒类社会零售总额在380亿元左右，其中白酒零售总额约270亿元左右，人均白酒量为9.4公斤左右，接近全国人均的2倍。然而，记者走访长沙各卖场、超市及烟酒店发现，酒类销售柜台上的酒多数为外省品牌，本土品牌颇少。

省酒业协会秘书长刘维平受访时也表示，湖南是白酒消费大省，但本土酒企所占的比重却不到三分之一，大部分市场空间被以川酒、黔酒、鄂酒为首的外来品牌抢占，“其中包括茅台、五粮液、泸州老窖、洋河、古井贡、西凤、四特等外来品牌。”

神龙五式酒道仪式首现长沙

本报2月5日讯 上周五，“心荣耀，战长沙”国窖1573长沙国窖荟俱乐部2017年度年终总结大会在长沙举行。会后，来自湖南、湖北以及江西的三位浓香国酒品牌推广大使首次联袂同台演绎五步品酒法与浓缩泸州老窖四百余年酿酒调制精髓的神龙五式酒道仪式。

国窖荟作为华中区域顶级的白酒精英圈层，致力于为会员提供一个优质高效的资源共享、交流合作平台。泸州老窖国窖荟酒类销售股份有限公司长沙片区总经理王纪民认为，国窖荟以“服务、

此外，记者在长沙市区的华润万家、家润多等多家超市看到的情况也都类似。各卖场间，俨然已上演一场无硝烟的抢客大战。

两百多元的白酒最受欢迎

去年以来，国内高端白酒的价格出现一片上涨的现象，但不少业内人士受访时均表示，价格上涨并未对销售市场造成影响。其中，高、中、低端酒消费比例为3:5:2，中端200-300元区间的酒最受欢迎。

“传统白酒的销售占绝对主力。”上述步步高负责人介绍，白酒、红酒、啤酒的消费比例基本为8:1.5:0.5。因此，在他们的年货促销中，白酒主推整件特卖。

记者采访了解到，近年越来越多的长沙人开始喜欢喝红酒了，其中对进口红酒的喜爱尤为明显。对此，长沙“国家酒窖”负责人李文受访时表示，随着国内需求的增加与农产品进口政策的进一步宽松，我国葡萄酒进口数量连续三年的增幅接近18%。

“红酒和啤酒今年主推进口酒。”步步高相关负责人受访时明确表示，“我们有来自世界各产区的红酒品类一千多个。”长沙麦德龙相关负责人也告诉记者，他们的特色之一就是进口红酒品种齐全。



2月5日，长沙香樟兰亭国酒茅台自营店前坪，买酒的市民排起长队。

辛苦一年，买瓶茅台回家过年

三天内，3万多瓶飞天茅台以1399元/瓶出售

年货·酒品

2月5日，以“辛苦一年，买瓶茅台酒回家过年”为主题的茅台酒市场销售活动在长沙拉开序幕。作为活动主办方，国酒茅台湖南省经销商联谊会将于2月5日-2月7日，以1399元/瓶的价格销售53度500ml飞天茅台。此活动目的在于让春节期间想要喝茅台酒的消费者都能如愿以偿。

据介绍，此次活动在长沙共设两个销售点，分别为香樟兰亭国酒茅台自营店和友谊商店B座大厅。茅台湖南省区经理杜艳表示，为更好地践行公司会议精神，讲责任，有担当，满足消费者春节用酒需求，让消费者能买到、能喝到茅台酒，国酒茅台湖南省经销商联谊会组织了此次春节优惠销售活动。“活动期间，每人可购两瓶，全省将共销售

32046瓶飞天茅台酒。”

值得一提的是，活动期间将同时开展向最可爱的人致敬活动，即现役军人可到活动现场免费领取茅台酒一瓶，茅台红酒一瓶，茅台悠蜜一箱，“全省免费赠送总计462瓶茅台酒”。

当天活动现场，来免费领取茅台酒的现役军人，以及前来购买茅台酒的消费者们络绎不绝，“听说有优惠的茅台酒买，我一大早就来排队了。”市民瞿先生一脸高兴地告诉记者。

据悉，此次活动后，湖南省经销商专卖店将继续执行53度500ml飞天茅台酒按1399元/瓶优惠销售到2月15日，全省经销商专卖店将合理安排每天销售计划，满足消费者的春节用酒需求，让消费者买得到、喝得到茅台酒。

■记者 胡锐

中国福利彩票七乐彩开奖信息

2018年2月5日 第2018016期 开奖号码

01 16 25 14 04 05 24 28

下期奖池: 1568407 元

奖级	中奖条件	中奖注数(全国)	中奖注数(湖南)	单注奖金(元)
一等奖	○○○○○○○	0	0	0
二等奖	○○○○○○●	7	0	32008
三等奖	○○○○○○	185	8	2422
四等奖	○○○○○●	551	8	200
五等奖	○○○○○	6053	168	50
六等奖	○○○○●	11858	253	10
七等奖	○○○○	69887	1664	5

注：开奖信息以湖南省福利彩票发行中心正式公告为准！

中国福利彩票3D开奖信息

2018年2月5日 第2018036期 开奖号码: 3 6 5

湖南省中奖情况

类别	中奖注数	单注奖金(元)	中奖金额(元)
单选	1335	1040	1388400
组选三	0	346	0
组选六	1421	173	245833

注：开奖信息以湖南省福利彩票发行中心正式公告为准！



2月4日，红星水果市场，智利车厘子售价比往年降不少。记者 吴虹漫 摄

年货·水果

车厘子、草莓今年便宜了

记者近日走访长沙部分水果店和批发市场发现，今年长沙的水果年货市场，柑橘类水果依然领跑，此外，车厘子、草莓等高颜值水果也已批量上市，价格与往年相比便宜不少。

平价的柑橘、柚子最好销

2月4日中午，长沙红星大市场内人流车流相互交织，场面十分热闹。

记者走访中发现，柑橘类水果仍然占据水果市场的主要地位。“现在正是各种橘子大量上市的季节，价格不贵味道也不错，所以柑橘类是卖得最快的。”市场内的一名水果商告诉记者。

柚子也比较受市民偏爱。记者了解到，目前红星市场内售卖的柚子多为红心蜜柚和沙田柚，其中一袋沙田柚售价为120元，重量在35至38斤左右。正在挑选柚子的朱先生告诉记者，自己专程从株洲赶来买水果，“这个季节的柚子好吃，我打算买三袋。”

“贵族”的产地丰收，车厘子降价

不少进口水果也成了市民准备年货的采购对象。记者走访中发现，很多水果店将进口车厘子陈列在显眼位置，有的商家还推出了5斤、10斤的优惠礼盒装。

在很多人的印象中，车厘子是高端水果的代表，价格并不便宜。

但记者注意到，今年市面上的车厘子售价每斤在20元至88元不等，与往年动辄上百元一斤相比，身价降了不少。“车厘子比较娇气，不适宜长时间存储，所以个头大、较新鲜的车厘子价格自然就高一些，等过几天不新鲜了，就只能降价卖了。”凯乐国际城一家水果店的店主告诉记者。

记者了解到，目前市场上出现的车厘子产地主要分布在美国、智利、澳洲、新西兰等地，由于多靠空运和冷链运输，其保存成本和运输成本都较高，所以价格比一般水果要高。当前正值智利和澳洲的车厘子成熟季节，所以现在市面上最常见的多为进口智利车厘子，今年车厘子产量大丰收，是降价的主要原因。

高颜值的“红颜草莓”最受喜爱

正处于上市期的草莓也是商家年货水果战中的明星产品。记者采访时发现，在多家水果店中，一颗颗鲜艳的草莓整齐码放在透明塑料盒中，每斤售价在20至35元左右。色泽鲜艳、体型饱满的红颜草莓，更受消费者的喜爱。

来自娄底市娄星区杉山镇桐梓村的胡斌贤，今年种了10亩草莓。他告诉记者，由于今年草莓的种植面积增多，所以价格较去年相比稍有下降。此外，由于去年草莓移栽期时，遇到长时间高温干旱，导致今年草莓上市时间偏晚。由于冰冻及其他因素的影响，娄底地区乃至全国过年后的草莓产量不多，后期价格可能会略涨。

■记者 吴虹漫

年货·黄金

工费不菲，难阻金饰需求 年轻人淡化传统保值观念，更重款式

星城又进入传统的黄金饰品销售旺季。2月4日下午，在各大商场黄金首饰销售柜台前，平时稍显冷清的柜台前挤满了挑选黄金饰品的顾客。

记者走访市场发现，黄金消费“保值为重”的消费观念正悄然被饰品功能取代，而一些品牌推出的“一口价”商品、高工费饰品也开始被消费者接受。

黄金减产，金饰热销

“孩子周岁，来给他买个平安锁。”4日下午，在海信广场的黄金饰品柜台，市民周小姐在精挑细选后，给儿子买了个黄金平安锁，花费近两千元。

采访中，多名不同品牌的导购告诉记者，去年10月份以来，黄金饰品的销售情况都比较好。“很多款式都卖断货，戒指的款式剩得不多了。”新世界百货一珠宝柜台的销售员如是说。

中国黄金协会于2月1日公布的最新数据显示，2017年国内黄金产量降逾6%。但我国黄金实际消费量却同比上涨近一成4。其中，黄金首

分析

黄金行情透明 商家靠附加值增利



2月4日，一位顾客正在挑选黄金饰品。记者 朱蓉 摄

饰、金条销售和工业用金量继续保持增长趋势。

工费不菲，“一口价”吃香

在周小姐买的这枚平安锁的价签上，除标注着4.7克的重量外，还写着工费128元。“工费是在黄金饰品按克重售价的基础上额外收取的工艺费，是根据饰品在加工过程中的损耗和制作工艺的不同来收取的。”专柜导购如是解释。

三湘都市报记者采访发现，尽管工费并不算便宜，但黄金、18K金饰品在商场很是走俏。

在海信广场二楼的周大福专柜内，记者就看到，该品牌的戒指、吊坠及手镯等饰品工费从数百元至数千元不等。在展示柜中，一个克重为226.77克的黄金串珠手链工费高达6780元。

此外，也有不少18K金饰品按“一口价”进行售卖。在王府井百货的周生生柜台，一款18K金耳环按计价价2380元。“虽然是2016年上市的，但还是很受年轻消费者的欢迎。”该专柜导购介绍。

■记者 朱蓉

记者注意到，与过去“讲保值”“要实惠”不同，如今消费者在购买黄金饰品时，则更注重款式以及是否适合日常佩戴等要素，对高额的工费和“一口价”商品的接受度也明显有所提高。

采访中，记者也发现，不少香港的中高端黄金珠宝品牌在高工费和“一口价”商品的比例上，远高于本土贴牌品牌。

一位珠宝品牌省级代理商透露，目前，市场上大部分品牌并未拥有自己的黄金加工厂，大多为委托生产，部分甚至是直接进货。在这种市场情况下，想要在市场上争得一席之地，也只能依靠产品设计和工艺去吸引更多的消费者，“黄金价格相对透明，而高端市场的品牌附加值更高，意味着更多的利润，这是品牌与工艺赋予产品的。”

神州买买车春节大促，99元可抵4000元新车购车款

春节就快来了，神州买买车又启新年大促活动。在天猫神州买买车旗舰店买车的消费者，只要购买特定爆款车型，就能享受订金30倍、甚至40倍增值。

据悉，即日起至2月28日12点，凡是在天猫神州买买车旗舰店缴纳99元订金，并在3月6日18点前到神州买买车5S店成功购车，上天猫给5星好评的

消费者，购买指定新车时就能抵4000元购车款，买准新车订金也能抵3000元。

参与活动的购车款包括2017款英朗1.6N自动豪华型、2017款威朗三厢20T双离合精英型、2017款昂科威1.8T自动两驱精英型等。参与活动的准新车款式更多，从入门级别的2013款科鲁兹1.6SE AT，到中高档轿车

2013款君越2.4L领先舒适型、2014款帕萨特1.8TSTI自动尊荣版、2013款凯美瑞200G自动经典豪华版等都有。

如果你想春节前买辆车，方便节日出行，在天猫神州买买车旗舰店预缴99元订金，就能节省数千购车款。

像购买2017款英朗1.6N自动豪华型，需要首付1.59万元，3年内月供2057元左右。但只

要消费者参与了新年大促活动，到买买车线下5S店购车时，首付款就相当于只需要缴纳1.19万元了。

准新车也一样。像2014款帕萨特1.8TSTI自动尊荣版，购车时需缴纳首付1.39万元，4年内月供3510元。在预付99元订金后，首付款就只需支付1.09万元了。

事实上，神州买买车线上

线下相结合的销售模式，颇受消费者欢迎。2016年“双11”当天销售额近3.6亿元，总订单金额突破8亿元。2017年“双11”，又推出100辆半价车回馈消费者的活动，轰动了整个汽车圈。

目前，神州买买车在全国120多个城市拥有线下门店，并且为购车用户提供各类金融服务，为用户打造成一站式的购车平台。

■文/袁冬