波尔多集团 张法龙

丰谷酒业 刘悦明

水井坊 何秋兰

口子酒业 王祥龙

洋河股份 张硕

泸州老窖 姜楠

枝江酒业 刘应华

剑南春 赵绪豪

非帝嘉豪酒业 刘晋铭

郎酒 程勇

习酒 王春雷

华泽集团 邹阿鹏

赤水坊 陈震宇

红星 李艳萍

白酒“过冬” 酒企羡慕“好声音”营销

新京报主办的京城白酒行业营销研讨会召开，业内认为限制“三公”致白酒业压力大增，急需营销创新

上周末，由新京报主办的“2012京城白酒行业营销研讨会”在北京五洲皇冠假日酒店召开，四川郎酒、泸州老窖、洋河、剑南春、茅台习酒等十几家国内知名白酒企业在京负责人应邀参加。

针对利润颇丰的高端酒，在今年“三公”消费限制及经济低迷情况下，各大厂家受到哪些影响？又有哪些“过冬”的办法？面对已经到来的中秋白酒市场销售旺季，在同质化严重的白酒营销上，今年厂家都准备了哪些出奇制胜的招数？对此，嘉宾们在会上进行了踊跃讨论。而最近红遍大江南北的《中国好声音》节目成为部分酒企眼红的对象，称需要这样的平台，有机会一定要参加这种活动。

白酒“过冬”也是机遇

今年年初以来，国内高端酒市场表现不尽如人意，以茅台代表的高端酒一度每瓶下跌几百元，加之受到“三公消费”经费零增长消息的影响，以及政策禁止用公款买高端酒的限令约束，高端白酒价格持续走低。

四川剑南春（集团）有限责任公司北京办事处主任赵绪豪表示，这一两年是关键时期，从2008年开始一直说狼来了，经济紧缩，但是从今年开始真真切切的感受到压力，目前来看这个冬季不会很短。受经济紧缩的影响，整个的中高端白酒销售量价都有所下跌。

郎酒程勇说，今年的三公限制，高端酒在消费面上面或多或少都会受影响，企业都在各自想各自的办法。实际上越是这个时候，越是一种机遇。面对今年这种情况，郎酒的董事长今年在6月份的时候追加了全国12家主流卫视的广告投入。

贵州茅台酒厂习酒有限责任公司品牌经理王春雷表示，在其每天终端的拜访中真真正正地体会到现在的经济形势较差，商家的谨慎度提高。但他发现，从白酒的消费上，经济形势不景气，并没有影响到白酒的消费。但是他表示，“由于经济形势不景气对招商还是带来很大的麻烦，现在大家对投资非常谨慎。”

对此，江苏洋河酒厂股份有限公司团购部经理张硕认为，白酒仍有不少发展空间，在白酒行业，洋河这些年的发展有目共睹。从销售额上来看，洋河与茅台和五粮液差距已经不是很大。

“中秋营销须避免同质化”

对于白酒企业来说，中秋节市场意味着真金白银，面对白酒销售旺季的到来，各大企业如何发力？

“白酒营销现在已经非常同质化了，企业在这种长期疲态的常规化营销中找到更有新意的营销方法更为重要。” 四川绵阳市丰谷酒业有限责任公司北京办事处经理刘悦明在会上表示。

刘悦明表示，“最近比较流行的一个节目就是《中国好声音》，对此丰谷很向往，在北京我们需要这样的平台，我相信将来有一天我们会搞这样的活动。”

他的这一观点得到现场不少酒企的认同。一些酒企代表认为，好的文化平台能够提升产品的价值，促进向高端品牌过渡。

湖北枝江酒业北京大区总经理刘应华认为，“针对高端白酒，我有一个深切的体会，必须有你自己的品牌店作为支撑。我们要做高端可能还得下一番工夫。要做高端，而且要做好，品鉴会是非常有作用，现在我们在很多市场也在参与这种方式。我感觉高端就一定要有文化和品牌做支撑。”

对此，安徽口子酒业北京口子商贸有限公司总经理王祥龙表示同意，他认为：“我觉得高端产品的定义，必须满足四个条件，第一个是品牌的影响力。第二它的品质，品质是品牌的保障，必须有非常稳定的品质，值得考验，值得消费者去消费。第三、价值。通俗理解就是价格，第四、文化，每一个高端产品比较著名的品牌背后都有它自己的品牌文化。”

刘应华认为，资本对白酒行业是非常青睐的，白酒行业不缺钱。此外，三公消费限制喝高端白酒，危机或许也是一个机会。白酒行业一直以来在中国是非常有特色的行业，“我在白酒行业从事十几年，也是深有体会，潜力很大，前途一片光明。”他表示。

新京报记者 李静

■ 论坛

中秋营销 酒企“八仙过海”

程勇在会上表示，对于白酒企业在中秋市场的营销，各个厂家有不同的营销思路，郎酒产品线相对较长，在中秋市场发力，一块是品牌的拉动，央视的中秋晚会将由红花郎做冠名。另一块则是针对各地消费者的实际情况，因地制宜的制定营销方式。

此次白酒论坛上唯一一家红酒企业、法国波尔多集团（中国）有限公司副总经理张法龙表示，不管是红酒也好，白酒也好，销售不外乎广告消费、促销消费、品牌消费等。

主打媒体宣传

四川泸州老窖股份有限公司企划部副总经理姜楠则表示，对白酒行业来说，电视和报纸是一定要抓住的传统媒体，不管新兴媒体怎样发展，这两个资源一定会牢牢掌握在手里。

红星股份有限公司宣传主管李艳萍表示，红星作为本地品牌在北京市场有一定优势，但同时也觉得竞争力非常大。“目前我们在努力做高端市场，新品种比较多，比如类专门用于婚宴的喜庆用酒。”

北京非帝嘉豪酒业有限公司总裁刘晋铭表示，公推出的酒是以养生为主题的，定位于中高端。“中秋节主要跟山东卫视天下父母栏目合作，以孝心酒为主导。在北京则主要做企事业单位和部队。”

针对渠道全面布局

四川水井坊股份有限公司市场督导何秋兰表示，水井坊在北京市场目前处于北京高端白酒领军者的位置，中秋主要就是针对渠道，包括商超还有终端，针对消费者进行推出活动。

华泽集团公共关系部副部长邹阿鹏介绍称，以前金六福在中秋通常会做以中秋团圆金六福酒主题的营销活动，渠道方面做门店陈列及批发市场扯条幅。

湖北枝江酒业北京大区总经理刘应华表示，更多是针对消费者做一些促销，通过商超、团购等渠道，逐步扩大枝江在京影响力。

品鉴+论坛提升影响

习酒王春雷则另辟蹊径，称习酒将举办各种大小品鉴会，提升品牌影响力，后续在三环的公交车体，包括在报纸媒体上打广告。

赤水坊酒业集团有限责任公司销售总监陈震宇表示，酒企应提倡以品牌为主的经营理念。“从入市以来，我们先后与业内一些媒体形成了长期的合作，目前单就全国大区型的论坛已经有7、8场，每场论坛经销商都是三四百位。”

安徽口子酒业北京口子商贸有限公司总经理王祥龙则认为，目前公司基本上所有渠道都在做，如传统的酒店、烟酒店、超市，还有电子商务和传统渠道。对于中秋节的营销，作为外来的白酒厂家，在北京市场节日期间常规性的促销活动会有，基本上都是针对消费者做的，比如说超市、酒店，对消费者做一些简单的让利。此外，媒体广告投放会比平时稍微多一些。

（李静）

■ 声音

赤水坊酒业集团有限责任公司销售总监陈震宇：在中国最有可能走进奢侈品行业的两类产品，最有可能的就是烟跟酒，中国白酒的潜力是非常巨大的，实际上中国的酒水到目前为止每年依旧以30%的速度增长。

四川绵阳市丰谷酒业有限责任公司北京办事处经理刘悦明：同行可以相互亮剑，但是亮剑不是为了互相打仗，是为了拔刀相助，一个厂家总把别人踩在脚下，自己肯定也发展不起来，需要大家群策群力，我们今天跟您学到了，您后天跟我学了，大家以后就把市场做起来了。

北京非帝嘉豪酒业有限公司总裁刘晋铭：在行业上同行不是冤家，应该是伙伴。希望通过新京报这个平台能把整个酒的文化推向一个新的高度。（李静）

责编 徐超 图编 李冬 美编 郭屹 责校 吴限

盛佳购物 Shengjiagouwu www.dzx360.com
中秋国庆送礼蟹为鲜
惊喜体验 超值巨献 抢鲜订！
多买多送！团购价更优！
9月22日后大量现货供应
全城抢购（即日起至9月20日前订购）
买十份送同品二份
阳澄湖大闸蟹产地直销
400-0501-400
大客户专线 13661286336 李小姐
精美礼品蟹卡火爆预订中！
可为客户定制蟹券可添加企业LOGO名称、问候语！
盛佳购物直销5大品质保证
1、品质保障：阳澄湖高级产销商，确保每只阳澄湖大闸蟹个大、体肥、足斤足两；
2、新鲜直送：均于夜间捕捞，清晨空运到京。鲜活配送，快捷到家；
3、送礼体面：取蟹卡、礼盒大气精美，送礼、尝鲜两相宜！
4、多重选择：多种规格礼卡馈赠福利上选，企业型礼卡个性化定制；
5、产品正宗：每只蟹都配有唯一的防伪标志。
每盒含品蟹专用蟹醋一瓶、食蟹工具一套
本公司在阳澄湖有养殖基地 自产自销
地址：东城区和平里北街一区6号楼底商
地铁5号线和平里北街B出口往东150米
欢迎使用银联卡/支票付款，大宗客户提现货需提前一天预订，五环以内免费送货，本地购买异地取货。

阳澄湖大闸蟹礼品盒表

典雅礼品卡	398元	雄蟹 4.0两*4只	雌蟹3.0两*4只
高贵礼品卡	598元	雄蟹 4.0两*5只	雌蟹3.0两*5只
至尊礼品卡	898元	雄蟹 4.5两*5只	雌蟹3.5两*5只
盛宴礼品卡	1280元	雄蟹 5.0两*5只	雌蟹4.0两*5只
黄金礼品卡	1580元	雄蟹 5.0两*6只	雌蟹4.0两*6只
白金礼品卡	1980元	雄蟹 5.3两*6只	雌蟹4.3两*6只
钻石礼品卡	2580元	雄蟹 5.7两*6只	雌蟹4.7两*6只
皇冠礼品卡	3288元	雄蟹 5.7两*8只	雌蟹4.7两*8只

和平里旗舰店 84218082
公主坟店 63942781
中关村店 82870152

京苏购物
正宗阳澄湖大闸蟹 产地直销

精品礼盒蟹	¥398	雄蟹 3.8两 4只 雌蟹 2.8两 4只
豪华礼盒蟹	¥680	雄蟹 4.2两 5只 雌蟹 3.2两 5只
贵宾礼盒蟹	¥980	雄蟹 4.5两 5只 雌蟹 3.5两 5只
黄金礼盒蟹	¥1280	雄蟹 5.0两 5只 雌蟹 4.0两 5只
白金礼盒蟹	¥1580	雄蟹 5.2两 6只 雌蟹 4.2两 6只
铂金礼盒蟹	¥1980	雄蟹 5.5两 6只 雌蟹 4.5两 6只
钻石礼盒蟹	¥2580	雄蟹 5.8两 6只 雌蟹 4.8两 6只
至尊礼盒蟹	¥3588	雄蟹 5.8两 8只 雌蟹 4.8两 8只

浓情蟹礼 领鲜一步 团购专线 15652318823
400-608-5090
京苏购物 抢购大行动
9月22日后大量现货供应
即日起至9月21日凡一次性购满49999元，送单反相机一台（价值5000元）
即日起至9月21日前订购 买10份赠送同品3份
最终解释权归北京京苏宏源商贸有限公司所有
www.jsdzx88.com 欢迎使用银联卡/支票支付
公主坟实体店：羊坊店西路南口
乘车路线：乘公交301/663/840路西客站下车向西100米即到或乘地铁军事博物馆站西南口出口向南300米路西
公主坟旗舰店 63975100
中关村人大店 82168955
〖好蟹品质 京苏保证〗
品质保证：阳澄湖高级产销商，每只蟹佩带正宗防伪标识，确保正宗；
新鲜直达：均于夜间捕捞，清晨空运到京，鲜活配送，快捷到家，服务贴心；
送礼体面：礼盒精美大气，蟹卡高档体面，送礼尝鲜两相宜，五环内一盒起送；
多重选择：多种规格礼卡，馈赠福利上选，企业型礼券，个性化定制。