

陇酒开门红

现状： 高端销售格局短期难改变

春节将至，白酒市场促销大战又拉开大幕。今年，部分高端白酒价格在经历了小幅波动后，进行了新一轮价格下调，但高端白酒仍难掩销售颓势。不过，与高端白酒销售惨淡形成鲜明对比的是，本土的中低端白酒却借势逆袭，抢占市场份额，销售进入火热的“夏天”。

“一周前，厂家进行了新一轮的价格调整，多款名酒价格都下调了不少。”13日，记者来到位于天水路一家名酒行，店内的导购对记者说。

记者看到，茅台53度飞天目前的售价为899元/瓶。据导购人员介绍，这个价格相比上次调价一次性下调了300元。而五粮液52度目前售价为729元。就在去年春节前夕，五粮液52度售价是900多元，降价幅度不及现在。

“近两年，高端白酒市场发展停滞不前，给了本土中低端白酒很大的拓展空间。这样的局面在2015年很有可能还将持续。”面对目前兰州市白酒市场，某高端酒行店面负责人李女士作出了自己的分析。

随着金徽酒“金网工程”荣膺中国酒业风云榜十大营销案例的新闻在业界引起轰动后，也让全国白酒市场看到了金徽酒乃至整个陇酒市场的厚积薄发与潜在功底。年前旺季到，当外埠白酒想尽办法挤进甘肃市场时，陇酒企业多年来积攒的品质口碑，在大环境的压力下，依然显得人气颇旺。

变势：团购聚“惠”过大年 消费者可性价比三家

随着消费水平与市场导向的变化，百元价位的白酒消费逐步进入大众阶层，并受到多数消费者的青睐。年前市场上，价格战依然是抢夺市场的重要手段。

记者走访兰州多家商超卖场及专营店了解到，通常100至300元的中低端白酒在促销的同时也会标记团购优惠信息，买一定数量的产品享有更低的折扣和优惠等。许多商家通过团购渠道直接面对消费者，满足他们对价格和产品的需求。

据了解，目前金徽柔和、金徽特酿及星级系列都有不同程度的优惠力度，最大折扣可达5折，红川、滨河、武酒等也都纷纷对其部分系列白酒进行降价促销、赠送饮料、红酒、购物卡等不同优惠活动。由于各个超市及专卖店等不同渠道享受到的企业政策不同，因此，商家建议市民选购时不妨多多“性价比三家”，理性消费。

拓新： 酒企推新品 亲民政策屡出奇招

限制“三公”消费政策令高端白酒销量下滑，有些酒企如金徽、崆峒等就果断转型商务消费，转变营销策略。

滨河集团刚刚强势推出“九酿滨河”战略新品，标志着陇酒独有的代表香型——九粮香型横空出世，更结束了我省没有自主香型白酒的历史；金徽酒方面又举办金徽特曲上市会，金徽特曲、金徽头曲、金徽曲酒、小金徽和口杯酒五款新产品，特别是“小金徽”和“口杯酒”两款小容量白酒，引领时尚潮流，堪称陇酒行业新亮点。

啤酒方面，黄河佳酿近期也推出新品“黄河王”，作为黄河啤酒致敬经典、回归传统的又一力作，选择在年前上市，也为了争抢火红年初头彩市场。而每次节日期间必不可少的红酒，紫轩也赶在年初主推面世仅两个月的亲民产品“彩系列”，作为家庭用酒非常适合。

本报记者 刘佳

白酒行业面临新一轮洗牌

数据显示，中国白酒业已经进入“L型”底部，但是底部时间会很漫长，未来酒企的转型阵痛期将有3-5年，营销格局将由渠道驱动变为消费驱动。白酒行业面临新一轮的洗牌，兼并重组将成趋势。随着一线、二线名酒品牌的下沉，极力拓展乡镇市场，县级酒厂的市场份额将会受到挤压进而面临生存压力，许多县级酒厂将会被吞并或者破产。

从价格来看，白酒的价格将逐步企稳。近日茅台、五粮液分别举行年度经销商大会，“控量保价”不约而同地成为两家共同的选择，而国典凤香这样的高端品牌更是自始至终坚挺价格。随着高端白酒价格逐步企稳，中端白酒将重建价格体系，重寻品牌定位，进而推动整个白酒行业价格体系的逐步稳定。但是，茅台、五粮液等上市名酒企的去库存压力还很大，未来价格体系能不能保持相对稳定，还取决于上市酒企的供求关系。

此外，在移动互联网时代，传统企业的互联网转型已成趋势，尽管目前白酒传统渠道经销仍占主流，但电商对传统渠道的冲击不可小觑，未来电商的比重将会越来越大，酒企要有效处理好电商渠道和传统渠道的和谐共融关系。（刘佳）

开创中国白酒沙窖香

婚宴用酒

红五星、红四星



凡是购买特制52°五星、特制52°四星汉武御酒做为婚宴用酒的消费者均可享受买二件赠一件的优惠活动。

另外，公司还特为每对新人准备了喜庆大礼包一份（喜庆大礼包：特大喜字二幅、精美婚宴签字笔两支、每桌宴席赠抽纸一盒）。



公司地址：城关区皋兰路1号 | 工贸大厦8楼 | 服务热线：8894725 8894195
甘肃酒星汉武酒业有限责任公司出品 甘肃酒星商贸有限责任公司总经销

白酒健康化或成行业趋势

对于大多数的白酒企业来说，2014年过得并不容易。从三季报来看，上市酒企业绩大都出现下滑甚至负增长，白酒业一片叹息声。但有跌就有涨，预调鸡尾酒、健康白酒两大类，在2014年均有强劲的业绩表现，引发众多资本和酒企扎堆。

随着白酒消费的健康化，以及酒企的纷纷发力，健康白酒的市场规模正在不断扩充。与此同时，传统中医药企业也借势入局，加入健康白酒的市场竞争。以国内最大的保健酒生产企业劲牌公司为例，健康白酒是其业务单元中，增长最为迅速的板块。据了解，2013-2014经营年度（2013年6月-2014年6月），劲牌健康白酒实现销售额5.29亿元，同比增长50.06%，同期，劲酒实现销售额63.11亿元，同比增长12.10%。

行业内人士表示，健康生态白酒将在未来10年中成长为一个500亿元以上规模的主流酒水产业。低度、生态、大众化的健康白酒正在受到越来越多消费者的欢迎，白酒消费开始迈向健康之路。健康酒是今后酒行业一个新的增长点，特别是在当前酒行业低迷的情况下，大众化健康酒是酒企不可不重视的一个新领域。（刘佳）