

酒市场“醒”了

——周口中心城区白酒消费一线调查

□记者 付永奇 文/图

“2023年下半年以来,白酒销售开始好转,特别是200元左右一瓶的白酒成为市民消费主流!”1月11日,记者在走访周口中心城区春节消费市场时,多家商超、烟酒店负责人表示。

疫情影响大 消费更理性

“这几年受疫情等因素影响,生意非常惨淡,大多数市民买酒更注重性价比,不再盲目追求高端奢华产品,不少人用酒价格降了一个档次,直到2023年国庆节之后生意才有所好转。”在周口中心城区建安路一烟酒副食超市,正在整理货架的店老板欧阳先生对记者说。在此购物的市民李先生表示,在经济复苏、挣钱不易的大环境下,大家或不敢消费或选择“消费降级”,“我以前爱喝中高价位的‘老字号’白酒,现在改喝性价比高的海之蓝,朋友们也都认可,省钱才是硬道理”。

在周口中心城区酒洲汇连锁店,几名顾客正在选购贵州大曲。“这几年流行酱酒,这个贵州大曲200多元一瓶,牌子大、口感好,招待客人拿得出手!”该店负责人尹经理告诉记者,2023年以来,周口中心城区白酒消费逐渐走出低迷,开始复苏,进店买酒的顾客增多,各连锁店销量明显回升,相信春节前后会迎来白酒消费高潮。“目前,我们已经增加了洋河、汾酒、郎酒等畅销白酒的库存量。”尹经理说。



琳琅满目的低端酒仍占领商超展柜C位。

注重性价比 销量渐回升



我市一酒企组织大客户到厂参观酒窖。(资料图片)

“公司对周口市场很有信心,今年准备加大宣传力度,通过事件营销等手段,力争实现销售大突破!”今世缘

酒周口经销商杨先生表示,今世缘酒业进入周口中心城区的白酒主要有适合商务及聚会用的国缘酒和主打喜宴用的今世缘典藏酒,由于定位精准,销量连年增加。“2023年,今世缘酒在周口市场的销量同比增长了20%以上,这个成绩鼓舞人心。2024年,我们将在春节、父亲节、端午节、中秋节等节点开展营销推广活动,争取在周口商务和婚庆用酒上占领更大份额。”杨先生说。

“这几年,本地酒销量波澜不惊,像淮陈龙酒、淮陈迎宾酒在本地市场占有率有所提升;四五老窖、四五大铁牛等产品依靠品质和低价位,依然拥有大批铁杆粉丝;只是宋河酒受企业改制影响,部分产品持续降价销售,让我们经销商没有了利润。”在谈到本地酒时,位于周口中心城区文昌大道中段的一名烟名酒店老板王先生如数家珍,“希望有关部门出台强有力政策,支持宋河等本地酒企做大做强,发展地方经济,造福当地人民。”

“买一赠一”“立减30元”“整箱购优惠”……记者在周口中心城区七一路几家大型超市看到,酒水区已经进入春节促销期,彩陶坊、金沙回沙、尖庄等多个白酒品牌开展了不同力度的促销活动。在我市,春节白酒销量占全年销量的40%左右,商家在这个时段一般会调整中低端白酒售价,开展促销活动。记者看到,和中低端白酒不同,知名中高端白酒价格依然坚挺,个别超市还取消了促销活动。“我们公司的茅五剑等酒品价格稳定、销量增加,五粮特曲、国台酒等中档酒水批发量增加很快。”谈到名酒价格,周口时金商贸相关负责人张女士表示,“作为春节走亲访友的刚需产品,中高端白酒需求相对紧俏,价格坚挺与市场需求有关。”

中低端酒受宠 市场有信心

记者在采访中发现,周口中心城区白酒消费日趋升温,畅销白酒主要集中在知名厂家生产的核心产品,价位集中在每瓶100元~500元。部分每瓶50元左右的产品占领着大量地摊小店,虚高的白酒价格泡沫大多已经破灭,大多产品向物美价廉靠拢。“以前吃个地摊也要掂两瓶一两百元一瓶的酒,现在几十元一瓶的毛铺酒质量也不错,喝着感觉一样,既省钱又达到了联络感情的目的。”一位市民表示。

“受经济复苏缓慢等因素影响,近两年市民消费信心不足,周口中心城区白酒销量增长放缓。”市酒业协会会长张利表示,“不过,白酒作为中国传统的饮品,包含着特殊的文化符号,在生活中扮演着重要角色。相信随着经济的全面复苏和人们生活水平的提高,2024年周口白酒市场恢复性增长的步伐会越来越快。”③5

纯粮固态发酵白酒 河南周报文创出品

新年好酒

纯粮酒 三汉口 无添加 好喝不上头

把健康带回家 让团圆更温暖

品鉴电话: 13592239598 18736154888 13507681619