

## 苏酒适时调整战略 开拓市场发展

——专访苏酒集团驻周总经理 胡传新



□记者 朱东一

苏酒集团驻周总经理胡传新代表苏酒集团对周口晚报创刊10周年表示祝贺!感谢周口晚报多少年来在宣传方面对苏酒集团的支持与帮助。

苏酒集团总部位于江苏省宿迁市,是“洋河”、“双沟”两家名酒企业通过强强联合组建的中国白酒界的强大联合体,成立于2010年4月8日。苏酒集团整合和优化“洋河”、“双沟”的营销资源,推动双沟珍宝坊、洋河蓝色经典、苏酒等重点产品品牌的良性发展。

就目前而言,在全国复杂多变的市场环境下,苏酒集团调整市场动作模式,以服务至上、品质为先的经营理念,2013年,苏酒产品销售取得

较好业绩。同时,苏酒集团“吃水不忘挖井人”,在取得发展的同时不忘社会责任,近年来和周口市慈善总会共同开展针对贫困群体的送温暖活动、针对贫困大学生的助学活动,参与了全民健身的长跑等活动,这些公益慈善项目的开展均取得了较好的社会效益。

胡传新介绍说,2012年,宿迁被中国轻工业联合会和中国酒业协会正式授予“中国白酒之都”。其有两个中国名酒:“洋河”和“双沟”;“三大生产基地”:洋河原酒生产基地、双沟原酒生产基地、来安原酒生产基地;“四个一流”:即规模一流、技术一流、品质一流、创新一流。而五枚驰名商标:即“洋河”、“双沟”、“蓝色经典”、“珍宝坊”、“梦之蓝”是同行业中唯一拥有五枚驰名商标的企业。2014年,苏酒集团将针对市场的变化,适时调整战略,及时跟进,本着保住老市场、开拓新市场的营销战略,以便再创佳绩。

## 深度调整期 白酒业要寻找新模式

——专访亿星景隆商贸有限公司总经理 张文良



□记者 朱东一

河南亿星实业集团在酒水方面主要经营茅台系、五粮液、剑南春、红花郎、郎牌特曲、古井、汾酒、西风、宋河、泸州贡、湘泉和法国进口葡萄酒卡赛欧等名酒。景隆商贸有限公司为亿星集团的酒类运营公司,亿星集团是贵州茅台集团汉酱酒、茅台仁酒、郎酒集团郎牌特曲在周口的总经销商,又是剑南春、红花郎、古井、汾酒、湘泉、西风、宋河等名酒厂家在周口或河南的特约经销商,经营品牌达十多个,有50多个单品。

2013年,白酒行业不仅受到国家大的宏观经济形势的下行压力,也受到来自国内政治形势及国家政策调整所带来的考验,更面临白酒行业10年一个周期的深度调整期的挑战,在这种环境下,白酒企业的生存和发展就更显得难能可贵。

那么,如何寻找新的商业模式和发展途径,亿星景隆商贸有限公司总经理张文良认为,顺应白酒行业进入资源整合时代及同行竞争时代的发展潮流,做平台化运营经销商,整合来自上游厂家、下游渠道网络以及关联的银行、金融等相关行业的资源,实现经销商平台化运作。经销商平台化发展可考虑在“名酒运营商”、“品牌化烟酒连锁商”、“专业渠道运营商”、“自主品牌运营商”和“网络物流平台商”等5种发展定位做出探索和尝试。

另外,在行业深度调整期,要“坚守宗旨、放开视野”。经销商一定要守住产品的品质、服务的品质、要守住自己的定位,同时要放开思维与视野,站在整个国家宏观经济形势的大背景下看待酒水行业,不要站在酒水行业内看酒水。首先要坚信中国老百姓对白酒的刚性需求是不变的,只是消费的结构、群体与档次发生了变化,比如可能有过去的权贵泡沫消费逐步向大众休闲化消费渗透和转移。看清形势,创新酒水行业的运营与管理模式。

## 星级酒店要走平民化路线

——专访法姬娜国际大酒店经理 刘光中



□记者 朱东一

法姬娜国际大酒店是河南省法姬娜置业有限公司投资兴建、委托香港华悦酒店投资发展有限公司管理的一家酒店。该酒店坐落于商水县周商大道核心地段,交通便利,是周口面积最大,配套设施最完善,集餐饮、住宿、会议、娱乐等于一体的商务酒店。2013年,该酒店全年营业额超过2500万元,上交税费超过100万元,是

周口高端酒店。

党的十八大召开之后,党中央的“八项规定”、“六项禁令”相继出台,高档餐饮受到的冲击不小。高端餐饮行业要从根本上解决危机,就要转变经营理念。随着市场进一步建立和健全,在激烈竞争中的周口餐饮市场将遵循国际规则,市场将会进一步规划和净化。周口餐饮市场潜力很大。

打开关于餐饮的话匣子,法姬娜国际大酒店经理刘光中滔滔不绝。

## 白酒品牌机遇与挑战并存

——专访周口鼎九商贸有限公司总经理 王金威



□记者 张劲松

“在2012-2013年期间,白酒业遭遇了‘限三公’禁酒令、酒驾入刑、反腐倡廉、勾兑门、塑化剂、广告门、中国经济结构转型、固定资产投资增速下降等事件的冲击,走完了一路高歌猛进的黄金10年,面临的将是机遇与挑战并存的转型调整期。目前,白酒消费中高端主流价格带聚焦在80-300元之间。适者生存,于是众多酒纷纷调整产品结构,转移价格带重心,发力中高端市场。高端政商务消费主流产品价格带的下移,对主打中高端价格带的区域品牌来说迎来强劲的增长空间,区域性白酒品牌迎来了机遇与挑战并存的竞

争状态。害怕越多,困难就越多,什么都不怕的时候反而简单。”周口鼎九商贸有限公司总经理王金威在酒水餐饮业高峰论坛上侃侃而谈。

王金威介绍,周口鼎九商贸有限公司主要经营衡水老白干的高端产品——十八酒坊,此产品价位从128元/瓶~1280元/瓶,产品共有6个单品。十八酒坊的历史源远流长,据文字记载,衡水十八酒坊可追溯到汉代(公元104年),知名天下于唐代,正式定名于明代,并以醇香清雅、甘冽绵柔著称于世。1945年12月16日,衡水全境得到解放,党和政府就将衡水当地的十八家酒作坊收回国有,成立了“冀南行署地方国营衡水制酒厂”。十八酒坊既代表了衡水老白干的历史,“十八”又是一个吉利数字,从而为品牌宣传搭建了一个平台。另外,十八酒坊4个字读起来又朗朗上口,新品牌就此诞生。

## 餐饮业算计顾客的时代已经过去

——专访农家大院总经理 刘国宏



□记者 朱东一

农家大院总经理刘国宏在接受记者采访时说:“今年年初,中央以前所未有的力度,整顿政府腐败,治理奢靡之风,之后,餐饮业迎来‘寒流’,餐饮界的朋友都感到迷茫,餐饮业也面临转型。”刘国宏曾经做过厨师,体验过厨师的辛苦,现在做老板了,也体验了老板的苦恼。他说,老板们都不容易,人力成本呀、原材料成本呀、市场竞争呀,各方面都要下功夫。同时,转换经营观念也很必要,刘国宏曾经接触到一个茶生意做得很好的老板,该老板每年能获得几个亿的利润,该老板全是在网上销售的。如今,在经营过程

中,想算计顾客,凭搞点花招赚钱,那个时代已经过去了。面对当前的市场,要真正发自内心的为顾客服务,让顾客消费得满意,就要专心地把自己的产品做实、做好。同时,还要找到自己产品的魂,让顾客吃得最幸福、最健康,这样企业经营才能持久。有时走出行业看行业,走出圈外看圈外也是很有必要的。再者,现代经营单打独斗的时代已经过去,酒水、餐饮、婚庆业多在一块出谋划策、进行合作、抱团取暖,这样才能共赢。

农家大院——刘家老母鸡面叶目前取得了不小的成绩,农家大院创办于2000年,在饮食中彰显了丰厚的豫东人文底蕴,让吃变成一种精神与文化的享受。经过短短几年的发展,公司已成为豫东餐饮业新升起的灿烂明珠,现拥有员工300多人、加盟店5家、1个绿色食品加工基地。此外,公司还有独立的培训部、策划部、网络营销部、加盟连锁部、营养配餐中心等。

对于餐饮特色经营方面,他认为,广大餐饮企业要重视个性化特色经营,菜品质量、就餐环境和管理服务水平的提高。烹饪技术要开拓创新,服务要规模化,管理要科学化,这已经成为餐饮连锁发展的新动向。

近年,我国餐饮业发展的主要特点是:高档消费不断减少,私人与家庭消费持续上升,就餐更加追求经济实惠。在人们的习惯观念里,星级餐饮是高档消费场所,到里面去吃饭要有足够的勇气。因此,如何把消费者请进来,成了酒店打造“平民市场”、“家庭市场”的当务之急。价格下调是吸引大众消费的一个关键,餐饮企业要在市场中具有竞争力,就必须探索大众化经营的新方法,满足家庭消费的需要,从而推动餐饮业自身的发展。

# 广告