

川!高端白酒跌破千元

二三线酒企艰难度日



高端白酒降价,其他白酒纷纷跟进。

随着茅台带头降价,高端白酒纷纷跌破千元,与原来的二线白酒价格差距仅在百元左右。过去一年,四、五线白酒被兼并破产,二三线白酒艰难度日,如今高端白酒再度降价,直逼二线白酒市场。

“国窖1573只卖659元一瓶了?”7月31日下午,市民王仁其走进红星路二段一家烟酒行,贴着“特价”的一排高端白酒立即吸引了他的关注。在售价468元的52°水井坊和1573之间犹豫了一会,他最终买了一瓶1573,“这个酒原来要卖将近1600元的嘛,现在买划得着。”

今年5月以来,随着53°飞天茅台大幅下调价格,高端白酒的零售价格纷纷跌破千元大关,底线直逼600元。一线白酒品牌在中秋国庆前大幅降价抢占市场,令二三线白酒品牌压力倍增。

价格之变

1573零售价格降千元

7月25日,国窖1573经销客户中期营销工作会上,泸州老窖总经理张良宣布中秋节对产品价格进行下调。调整后,烟酒店渠道供货价调整为620元/瓶,商超为670元/瓶,团购成交指导价从此前的1289元/瓶调整为680元/瓶,降幅约为47%;零售指导价,连锁超市为779元/瓶,商场为799元/瓶。而此前市场零售价1589元一瓶,降价约51%,相当于腰斩价格。

7月31日记者走访成都市中心多家商超酒行,发现部分门店的实际销售价格已经低于指导价。在王府井百货的超市酒水柜台,其价格为999元一瓶,售货员说,一个月前价格还是1298元。总府路上一个烟酒行内,同一产品的标价为730元,老板对记者表示,“拿一件可以每瓶再少30元。”而附近一家酒行则搞起了特价促销,659元一瓶的价格吸引了不少消费者询问。

不仅是商超渠道的零售价格大幅下调,国窖1573自有的专营店也在跟进。记者近日致电1573在成都的首家专卖店,其工作人员明确告诉记者降价了,单瓶售价680元/瓶,一件以上660元/瓶。

策略之变

一线白酒跳水抢市场

对于此次降价,泸州老窖股份有限公司总经理张良告诉记者,“这是公司快速灵活应对市场的举措,我们的策略是从保价转变为保量,抢市场。”

去年8月,1573曾经逆市提价,结果销量下滑。张良自己也表示,原来的价格有点高得离谱了,现在茅台都降了,1573也没必要坚持。

降价无疑成为了高端白酒今年的主题。5月起,茅台降低了其经销商门槛,将53°飞天茅台的价格下调到1000元以下。近日记者在多家商超看到,其价格约为860~999元之间。

“茅台是高端酒的标杆,它一降肯定其

他的要跟风,总不可能比茅台卖得贵嘛。”北京盛初营销咨询项目总监侯帅告诉华西都市报记者,原来高端白酒市场价格虚高,在现有市场环境下已经无法支撑其“奢侈品”、“投资理财品”属性。“在挤掉泡沫之后,现在可以说是趋于回归消费品的本质了。”他说。

行业之变

二三线白酒承压

降价潮与并购潮频现的2014年,被白酒业内人士喻为中国酒业的“转型元年”。除了中小酒厂不断被巨头吞并,四、五线酒企生存堪忧之外,二三线酒企也在一线酒企的降价挤压之下压力重重。

记者在市场上了解到,如洋河股份的梦之蓝M6价格约600元,今世缘国缘酒价格也在600元上下。水井坊、剑南春与沱牌舍得等品牌价格在300~420元之间,也受到一定影响。“现在说不准国庆前一线白酒的价格还会不会调,但是以前买400多元的汾酒、水井坊的消费者,现在更愿意加100多买好的。”一位烟酒行老板告诉记者。

“预计高端白酒的调整期还有一年,价格下探或许还有一定空间。”北京和君咨询副总裁林枫告诉记者,“这一轮调整期各家企业价格挤压之下,300~800元次高端白酒区间内的市场份额将会面临洗牌。最终整个白酒市场价格体系将重构。”

据《华西都市报》

消费参考

编者按:

本栏目充分利用新华社、人民网等主流媒体的有关白酒消费的批评稿件,把一些带有普遍性、针对性的新闻集纳在一起,目的在于针砭时弊,引导消费,弘扬正气,引导舆论。本栏目每周一期,欢迎广大读者荐稿。

帝亚吉欧大中华区 销售额跌三成

称加大在华投资力度

近来,国际洋酒巨头在国内的销售受到较大冲击,最近帝亚吉欧便交出了一份不尽如人意的“成绩单”。

最新发布2014财年报告显示,帝亚吉欧大中华区净销售收入下滑14%,其中大中华区减少33%。帝亚吉欧的困局,除了受旗下白酒品牌水井坊拖累,洋酒业务也大幅下滑。

2014年财报显示,截至6月30日的财年,帝亚吉欧全球市场实现22.5亿英镑的净利润,低于去年同期的24.5亿英镑,该公司的净销售额下滑9%至102.58亿英镑。

帝亚吉欧CEO Ivan Menezes在财报中称:“今年我们的业务受宏观经济和市场细分的挑战,影响了业绩表现。”财报显示,大中华区净销售收入减少33%。

受“三公消费”限令的影响,白酒销售普遍遇“冷”,拥有水井坊39.7%股份的帝亚吉欧无疑受到较大冲击。水井坊销售额下降了78%,受到其他白酒品牌的挤压。帝亚吉欧2014财报称,已对水井坊资产减记2.64亿英镑,折合人民币27.46亿元。

水井坊年报显示,公司2013年实现营收4.86亿元,同比下降70.31%;归属于上市公司股东的净利润亏损1.54亿元,同比下降145.47%。7月水井坊发布半年业绩预亏公告,预计上半年将亏损1.2亿~1.4亿元。

就如何提振水井坊业绩,帝亚吉欧表示,水井坊会将更多精力放在新产品上,为白酒领域提供价格更有吸引力的产品。

除了水井坊外,帝亚吉欧其他产品在中国也未能摆脱“三公消费”的影响。其中苏格兰威士忌销售额下降了20%,尊尼获加黑标的销售额下降28%。

白酒专家赵义祥向记者表示,“洋酒消费主要在夜场,属于奢侈、时尚消费,但其业绩增长有个前提:整体消费形势比较好,而目前我国消费市场并不景气。”

针对帝亚吉欧在中国市场发展的疲软态势,帝亚吉欧财务总监Deirdre Mahlan表示,帝亚吉欧计划增强中国消费者对本公司酒类品牌的熟知度,同时刺激低消费增长。他还表示,现在只是公司在中国的初期发展阶段,很有必要加大投资。

(据《每日经济新闻》)

泸州老窖9年捐款243万元助学

7月29日上午,由泸州市扶贫基金会开展的“感恩泸州老窖·爱心扶贫进基层”活动启动会议在泸县召开。

会议上,泸州老窖公司向8位贫困大学生代表每人发放了5000元栋梁工程扶贫助学金,市扶贫基金会向两位贫困群众代表每人发放了5000元爱心款。

泸县喻寺镇谭坝村的赵敏是8个贫困大学生代表之一,今年考入西南石油大学工程管理专业。拿到助学金后,她非常激动:“收到了泸州市扶贫基金会发放的5000元资助款,我非常高兴,首

先我要感谢泸州老窖及政府给了我这次机会,进入大学以后我会努力学习,争取成为国家的栋梁。我还会积极投入公益事业。”

据了解,泸州老窖公司每年都坚持向栋梁工程捐款,今年在白酒市场形势严峻的情况下,公司再次向栋梁工程捐赠40万元。截至今年,泸州老窖公司9年累计捐款243万元。2012年3月,泸州老窖公司募集了5654万元捐赠给泸州市扶贫基金会,建立了“泸州老窖爱心基金”。这个基金为不动本命名基金,是

全川首屈一指的最大的一笔基金,每年将投资所得用于扶贫济困、救灾救济。

“感恩泸州老窖·爱心扶贫进基层”活动的开展,是泸州市扶贫基金会为感谢泸州老窖公司对泸州市扶贫公益事业的支持和感谢他们的爱心义举而举办的。在此次活动中,泸州老窖公司为回馈社会,特指定三款泸州老窖特曲酒以最优惠的价格面向基层销售。此次活动第一阶段从8月1日至12月底结束,在泸州市乡镇、街道、村全面开展。

(中白)