

“千亿”光瓶酒赛道:C端“营”与“销”并重

地产光瓶酒与名酒光瓶酒展开博弈,需要在酒质、品牌、服务等方面做优做强,并开展系统化的打法,要靠创新破万“卷”。

本报记者 苗倩 发自烟台

“53度玻汾(475ml)活动价48.9元/瓶,原价58元/瓶,走量较大。”1月12日,《华夏酒报》记者在山东烟台芝罘区南大街的大润发超市看到,53度玻汾、48度乳白瓶汾酒、42度红盖汾酒等光瓶系列均有价格优惠。

据大润发酒水区导购员介绍,53度

玻汾即使没有活动价,全年也均处于热销状态。

《华夏酒报》记者看到,该商超酒水区的光瓶酒涵盖了大江南北的全国名酒、区域知名品牌,从55度西凤老绿瓶、古井贡酒·怀旧版、玻汾,到顺品郎、绵柔尖庄、洋河大曲,再到双沟大曲、衡

水老白干、宝丰大曲、徐府大曲、鸭溪窖、玉蝉、鹿邑大曲、凤城老窖、60度北大荒白酒、红星二锅头、牛栏山二锅头等,一应俱全。另外,42度玉泉酒(125ml)、50度绵柔尖庄(100ml)、45度小郎酒(100ml)等轻量光瓶酒,年轻人在大润发的小程序下单量较多。

“除了玻汾,55度西凤老绿瓶、古井贡酒·怀旧版、顺品郎、绵柔尖庄等近期走量也不错。”大润发酒水区的相关负责人说道。

老名酒的光瓶酒销售火爆,似乎是全国大市场的一个缩影。据中国酒业协会相关数据统计,光瓶酒市场年复合

增长率达到14%,预计2024年市场规模将超过1500亿元。

“在市场上走量大的,是玻汾、西凤老绿瓶等高品质的老名酒,在品质和品牌的加持下,市场放量较大。”在营销专家张胜军看来,光瓶酒的主流产品就是大众口粮酒,主体价格在百元以下。

光瓶酒的重担

在消费升级、市场细分的当下,光瓶酒从10元~20元主流价格带升级至40元~50元,不少名酒企业也纷纷布局光瓶酒市场。随着竞争日益激烈,光瓶酒市场的天花板不断被打破,市场上出现了定价200元~300元的高线光瓶酒,还有卡位千元价格带的高端光瓶酒。未来,主流价格带还有望再升级。

对名酒企业来说,光瓶酒不仅承载着下沉市场的“小目标”,还是助力企业实现业绩目标的“尖兵”。

先看山西汾酒旗下的玻汾。早在2023年5月发布的《山西杏花村汾酒厂股份有限公司2022年度股东大会资料》的“2023年工作计划推动”中提到,坚持“固根本、稳预期、利长远”的理念,一是以汾酒青花20为发展基准线,向上提升青花30、青花40产品的档次和规模,推动青花汾酒全系列产品市场占有量的重大突破;二是以玻汾为发展基准线,扩大清香消费群体,拉动老白汾等腰部产品的全面发展。

2023年12月,国信证券则分析指出,2023年,汾酒营销更具有自身品格,其中一点是,玻汾带动消费氛围和消费者培育,走出了“低拉高”的独特路径。

而同样在光瓶酒市场占据一席之

地的郎酒旗下品牌小郎酒,也于近日发布了2023年的销售数据——2023年小郎酒销售2.2亿瓶,平均每秒钟有7瓶小郎酒被开瓶。

除了销量过亿的小郎酒,郎酒光瓶矩阵的另一支力量——浓酱兼香型的顺品郎系列酒,还肩负着郎酒兼香奋进百亿的目标。

而在2023年初上市的“尖庄·荣光”,则是光瓶酒复刻版的一支代表力量,其复刻历代尖庄经典瓶型麦穗瓶,“尖庄·荣光”分为500ml和100ml两大规格,建议零售价分别为59元和25元,分为38度、42度和52度三类规格。在近一年的时间里,“尖庄·荣光”从深圳启航,到甘肃靖远、河北涿州,逐级北上,开启全国化布局。

对此,白酒专家、中原基金大消费执行合伙人晋育锋表示,“尖庄·荣光”剑指华北等市场,是名酒全面渗透下沉市场的重要举措。

对于名酒光瓶酒的全国化布局,晋育锋认为,“三年疫情过后,大家发现,高端和低端这两头的消费始终相对稳定,中间层则属于游离型消费。因此,重新布局光瓶酒以及高线光瓶酒,发力四线以下市场和城市末端渠道与消费者,成为酒企的普遍选择。”

需要开展系统化的打法,非一日之成,要靠创新破万“卷”。

对于创新的打法,针尖营销咨询公司总经理朱朝阳指出,企业要坚持以C端为出发点,线下做销量,深耕渠道,做强终端,线上做声量,构建线上

媒体矩阵,“两微一抖+小红书”进行内容种草,为线下动销赋能;横向要创造与自身产品与品牌相关的社会化营销事件,形成独特的IP活动,实现不间断地触达消费者,让消费者参与,拉近与消费者的距离。

对此,张胜军表示,复刻版的确对销售起到一定的拉动作用,但是,地产酒需要在酒质、品牌、服务上做优做强,才能与名酒的光瓶酒展开博弈。

地产光瓶酒与名酒光瓶酒博弈,

快开瓶率。

对于组织层面的创新,朱朝阳指出,光瓶酒的运作主要依靠渠道驱动,要组建两个会战队伍,一支扩容队,做渠道增量;一支动销队,做存量动销与品牌推广。

同时,要有一套有效的动作与一系列配套的管理工具,实现可视化管理,即管理动作、管理节奏、管理目标,市场才会步步高。

欲了解更多美酒资讯,
请关注华夏酒报微信公
众号。



光瓶酒的打法还需再创新



中国酒业创新联
盟企业展示

