

应战名酒下沉,鲁酒“双拳”出击

山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐表示,山东酒企既要发挥低度浓香的特色优势,又要保护好根据地市场,以“低度浓香+渠道布局”双拳出击,应战名酒的渠道下沉。

本报记者 苗倩 发自淄博



4月19日,由山东省糖酒副食品商业协会主办,华夏酒报社、中国酒业新闻网承办,国井集团、山东新星集团协办的“酒海观潮起 鲁酒稳中行”——2024年春季(第88届)山东省糖酒商品交易会主题论坛在山东淄博齐盛国际宾馆举行。

山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐,青岛琅琊台集团股份有限公司董事长徐宗喜,古贝春集团有限公司总经理张洪昌,国井集团常务副总裁张辉,山东兰陵美酒股份有限公司常务副总经理孙茂忠,山东景芝白酒有限公司副总经理路泽刚,山东景芝白酒有限公司副总经理来安贵,临沂九州商业集团原董事长杨沂城,山东新星集团有限公司副总经理高兵,孔府家酒业营销公司总经理李艳超,山东红太阳酒业集团有限公司总经理任

志刚,山东秦池酒业有限公司总经理王建伟,山东百脉泉酒业股份有限公司副总经理陈孟奎,山东云门酒业股份有限公司副总经理高东生,山东沂蒙老区酒业销售公司总经理时海兰,山东景阳冈酒厂副总经理辛庚池,山东省糖酒副食品商业协会副会长兼秘书长李明信,泰山酒业集团股份有限公司副总经理吴修刚,泰山酒业集团股份有限公司副总经理张高峰,青岛琅琊台集团股份有限公司副总裁殷邦荣,山东金彩山酒业有限公司总经理徐伟,古贝春集团有限公司营销总监赵恩国,山东兰陵美酒股份有限公司营销总监贾爽,山东沂蒙老区酒业销售公司营销总监赵伟,山东金彩山酒业有限公司副总经理孟恺文,和君咨询副总经理、和君酒水事业部总经

理李振江,山东省糖酒副食品商业协会顾问委员会主任邱振新,山东省糖酒副食品商业协会顾问委员会副主任韩玉亮,山东省糖酒副食品商业协会顾问委员会顾问王诗军,山东省糖酒副食品商业协会顾问委员会顾问朱玉亭,济南趵突泉白酒销售有限公司副总经理乔建,山东温和酒业集团副总经理刘洋,颐阳集团、威海金颐阳药业有限公司总经理王海波,山东万德酒业集团有限公司副总经理南兆东,济宁沁心酒业有限公司总经理齐道勇,华夏酒报社副总编辑孙文东,齐鲁晚报·齐鲁壹点酒水版主编王丛以及其他鲁酒企业的代表、媒体嘉宾等,出席了主题论坛活动。30家鲁酒骨干企业齐聚一堂,15家鲁酒骨干企业代表同台切磋,共话鲁酒“低度浓香”的品类优势,共谈鲁酒的渠道变革与创新。

发挥“低度浓香+渠道布局”优势

山东市场的白酒年消费额600亿元以上,白酒消费量居全国首位,茅台、五粮液、泸州老窖、洋河、郎酒等品牌在山东市场表现强势,汾酒、西凤已经进入山东市场,并取得一定的销量。

未来,随着存量竞争的持续推进,名酒企业强势布局大众价格带赛道,地方名酒、区域品牌将承载前所未有

的压力。为此,山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐表示,山东酒企既要发挥低度浓香的特色优势,又要保护好根据地市场,以“低度浓香+渠道布局”双拳出击,应战名酒的渠道下沉。

坚守低度浓香品类优势,发展低度浓香产品,是薛剑锐积极倡导的鲁

酒发展观。薛剑锐表示,“低度浓香”是鲁酒企业自主创立的特色香型,具有“窖香淡雅、舒适,酒体绵甜爽净、各味协调统一”的特点,既顺应了白酒低度化的未来发展趋势,又具有“极致性价比、优质、优品”的市场竞争优势,鲁酒企业要以齐鲁文化赋能低度浓香品牌价值,撬动市场增量。

做好市场渠道建设

在主题论坛现场,15家鲁酒骨干企业代表分别围绕“鲁酒的渠道建设”“发挥鲁酒低度浓香品类优势”两个议题,展开两轮深度对话,共话创新发展。

第一轮对话,由山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐主持,围绕“创新渠道模式,扩大直销范围”展开探讨。泰山酒业集团股份有限公司副总经理吴修刚、山东景芝白酒有限公司副总经理路泽刚、山东百脉泉酒业股份有限公司总经理马业准、山东红太阳酒业集团有限公司总经理任志刚、山东秦池酒业有限公司总经理王建伟、山东景阳冈酒厂有限公司副总经理辛庚池、山东金彩山酒业有限公司副总经理孟恺文、山东新星集团有限公司副总经理高兵,进行了深度对话。

第二轮对话,由和君咨询副总经理、和君酒水事业部总经理李振江主持,围绕“坚持低度浓香,做优消费体验”展开探讨。国井集团常务副总裁张辉、山东兰陵美酒股份有限公司营销总监贾爽、古贝春集团有限公司营销总监赵恩国、青岛琅琊台集团股份有限公司

副总裁殷邦荣、山东花冠酒业有限公司副总经理陈孟奎、山东云门酒业股份有限公司副总经理高东生、山东沂蒙老区酒业有限公司营销总监赵伟,进行了深度对话。

在两轮对话的总结发言中,薛剑锐表示,目前,鲁酒的低度浓香生产多采用五粮工艺,而且有较强的技术力量加持,保证了低度浓香的产品品质;同时,鲁酒低度浓香不仅具有“绵(绵甜)、柔(绵柔)、顺(顺口)”的口感体验,而且拥有不口干、不上头、醒酒快的饮后体验,这是鲁酒低度浓香的优势。山东市场是“全国最大的白酒销区”,也是“全国最大的低度浓香销区”,鲁酒企业要抓住这一得天独厚的市场优势,加强市场管理和渠道整合,做强做优市场建设。

“酒海观潮起,鲁酒稳中行”每一次潮起,都是行业发展的新机遇;每一次潮落,都是市场调整的必然过程。薛剑锐不仅是鲁酒兴衰发展几十年的亲历者,更是鲁酒振兴发展的助推者与守望者,薛剑锐把他对鲁酒27家协会工业企业的深厚情谊,寄情于诗、歌以咏之。

表彰鲁酒高端品牌及鲁酒品牌经销商,助力鲁酒行稳致远

近年来,鲁酒产品结构不断优化调整,涌现出了很多优秀的高端品牌;与此同时,齐鲁大地上也成长了一批优质的经销商,赋能鲁酒品牌的高质量发展。近日,由山东省糖酒副食品商业协会和齐鲁晚报、华夏酒报共同

开展的“山东最具影响力的鲁酒高端品牌评选活动”和“山东省最具影响力的鲁酒品牌经销商评选活动”评选结果已经出炉,并在主题论坛现场,对获得表彰的优秀鲁酒高端品牌和鲁酒品牌经销商举行了颁奖仪式。

