

薛剑锐：谋撰鲁酒新篇，引领行业征程

山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐表示,鲁酒企业要立足山东市场,深耕细作,提高市场覆盖率;要加强品牌建设,提升渠道竞争,增强品牌竞争力;要加大创新力度,满足消费者日益多样化的需求。

本报记者 孙晓琳 发自济南

在2025年(第90届)山东省糖酒商品交易会前夕,山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐接受《华夏酒报》记者的专访,就鲁酒行业的发展态势、协会

的使命担当以及鲁酒未来的突破创新等方面,提出具有针对性和可操作性的意见与举措。

糖酒盛会启幕,助推行业发展

4月19日,2025年(第90届)山东省糖酒商品交易会将在淄博会展中心盛大启幕。

自1978年发轫,历经47载风雨洗礼,连续90届从未间断,它不仅是全国省级糖酒会中的常青树,更被誉为“山东第一会”,是鲁酒行业发展的重要见证者与推动者,已然成为全国糖酒行业的标志性活动。本届糖酒会规模空前,将吸引来自全国20多个省市的1500多家企业参展,数万客商汇聚一堂,共襄盛举。

薛剑锐会长介绍,面对行业展会竞争日益激烈、参展费用不断攀升等问题,山东省糖酒会始终坚守初心,秉持以服务企业、促进行业发展为宗旨,多年来一直坚持低收费、以会养会的办会

原则,着力减轻参会企业负担,成为性价比最高的糖酒会,赢得了广大工商企业的赞誉与拥护。

作为国内历史最悠久、连续举办时间最长的区域糖酒会,山东省糖酒会基本上在省内各地市轮流举办,其足迹遍及青岛、潍坊、烟台、德州、聊城、枣庄、莱芜、东营、滨州、临沂、泰安、淄博等10多个地市,多年来,为企业开拓山东市场、稳固渠道发挥了重要作用。自2013年起,该会基本上沿用了全国糖酒会的模式,将春季会固定在淄博,秋季会则仍在各地市轮流举办。今年4月,山东省糖酒商品交易会即将迎来其90届盛典,在淄博会展中心盛大开幕,续写山东省糖酒会的新篇章。

协会护航发展,凝聚鲁酒力量

山东省糖酒副食品商业协会在鲁酒发展历程中扮演着重要角色,在鲁酒企业与消费者之间、酒类生产企业与流通企业之间的合作和沟通中,起着重要的桥梁与纽带作用,在鲁酒行业的发展进程中肩负着举足轻重的使命。

薛剑锐会长表示,自协会成立以来,通过举办丰富多彩的行业活动,如山东省糖酒会、经营厂长座谈会、山东省糖酒会主题论坛等,外树鲁酒形象,内促鲁酒发展升级,不断加强鲁酒企业之间的沟通与协作,推动鲁酒品牌的建设与提升。

多年来,协会积极倾听企业的声音,深入了解企业的需求,为企业提供全方位的服务与支持。

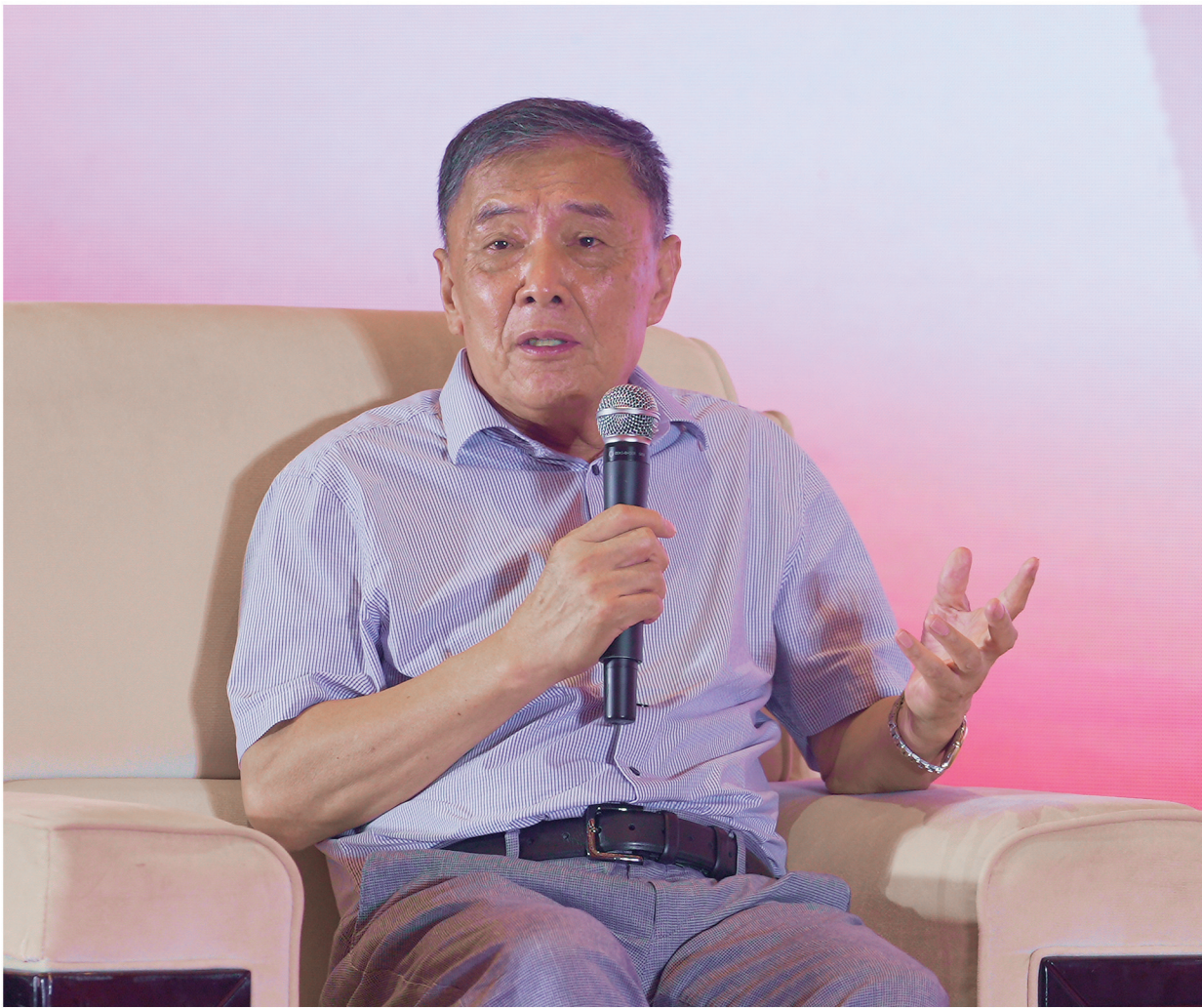
在品牌培育方面,协会通过整合资源,加强宣传推广,助力鲁酒企业提升品牌知名度和市场影响力;在市场拓展方面,协会组织企业参加各类展会和交流活动,为企业搭建广阔的合作平台,帮助企业拓展销售渠道,开拓市场空间。

值得一提的是,协会以振兴鲁酒为己任,不断根据企业出现的新需求、行业出现的新形势和消费出现的新变化,及时采取新的举措,革故鼎新、积极求变、集思广益,创新办会模式,始终将优质服务资源优先分配给鲁酒企业,助力其品牌培育与市场拓展,促成鲁酒各企业团结凝聚、抱团发展,以鲁酒各骨干

企业为发展核心,体现出深厚的地域情怀与责任担当,体现了协会和山东省酒类副食品企业和谐共融的鱼水关系。自2015年起,协会紧紧围绕“振兴鲁酒”这一主题,连续举办了15场主题论坛,邀请行业专家、鲁酒企业代表等共同探讨鲁酒发展的新思路、新策略,为鲁酒行业的创新发展发挥了重要的引领和指导作用。

薛剑锐会长在接受《华夏酒报》记者采访时表示,为助力鲁酒企业蓬勃发展,推动山东省糖酒行业迈向新高度,协会精心筹备,将于4月18日下午2点,在淄博齐盛国际宾馆迎宾楼3楼宴会厅,盛大举办“2025年(第90届)山东省糖酒商品交易会主题论坛活动”,论坛将以“发挥地域优势,加强渠道竞争,坚守鲁酒特色”为主题。届时,行业内资深专家、学者以及各大鲁酒企业的精英代表将齐聚一堂,围绕当下糖酒行业发展趋势,在深耕山东市场、强化渠道竞争等市场开拓关键议题方面,展开深入的探讨与交流,力求为鲁酒企业提供前沿的发展思路和切实可行的解决方案。

此外,糖酒会期间还将开展评选活动,包括“山东省最受消费者喜爱的鲁酒品牌”“山东省最守诚信鲁酒经销商”等,旨在表彰在产品创新、市场开拓、品牌建设等方面表现突出的企业,激励行业企业不断进取,推动行业整体发展。



洞察行业趋势,引领鲁酒突围

随着人口迭代与消费习惯的转变,白酒市场呈现出低度化、年轻化、时尚化趋势。鲁酒的低度浓香凭借品质、价格优势获得市场青睐,低度酒消费已成为白酒消费的大趋势,这源于饮酒主力人群的更迭、健康消费理念的兴起以及年轻消费群体对时尚、健康产品的追求。各鲁酒企业凭着30多年对低度浓香白酒的技术追求和质量坚守,已经走在了全行业的前列,未来发展前景可期。诚然,在酒业发展的新周期,鲁酒行业也面临着诸多机

遇与挑战。

薛剑锐会长深入分析了山东白酒市场的消费特点与趋势。他指出,山东作为全国最大的白酒消费市场之一,具有独特的消费结构。低度浓香白酒在山东市场占据主导地位,销量占比高达70%;同时,中低价白酒的消费需求依然旺盛,100元-300元/箱的白酒消费量占总消费量的50%。山东白酒存在的短板主要表现在以下两个方面,一是品牌知名度不高,没有国家名酒;二是白酒生产企业普遍经济

实力不强,缺少较大规模的白酒领军企业。这两大短板长期制约着鲁酒发展,短期内无法解决。

薛剑锐会长鼓励鲁酒企业要坚定信心,充分发挥自身优势,坚持走特色发展之路。他强调,鲁酒企业要立足山东市场,深耕细作,提高市场覆盖率;要加强品牌建设,提升品牌形象,加强渠道竞争,增强品牌竞争力;要加大创新力度,不断推出符合市场需求的新产品,满足消费者日益多样化的需求。

展望未来,坚守特色,勇开新篇

薛剑锐会长指出,在香型选择上,鲁酒要坚持以低度浓香为主、多香型协同发展;在营销模式上,鲁酒采用直销、经销以及“直销+经销”相结合的方式,提高市场掌控力。

尽管当前全国白酒行业品牌集中度不断提高,大牌企业竞争优势凸显,但鲁酒板块依托山东得天独厚的消费市场和地域优势,同样具备较强的竞争力。鲁酒企业应保持战略定力,在不扩大产能的前提下,依然将发展主

业放在首位,谨慎副业投资,避免决策失误。

在确保稳固根据地市场的同时,进一步实行无缝隙覆盖。谈及鲁酒行业的未来发展,薛剑锐会长充满信心。他表示,尽管当前市场形势复杂多变,行业竞争日益激烈,但鲁酒企业只要坚定信心,主动迎接挑战,积极调整发展战略,就一定能够在市场竞争中脱颖而出,实现可持续发展。在未来的发展中,协会将继续发挥桥梁和

纽带作用,为鲁酒企业提供更加优质、高效的服务。

薛剑锐会长坚信,在全体鲁酒人的共同努力下,鲁酒必将迎来更加美好的明天。鲁酒企业将以更加饱满的热情、更加坚定的信心,在传承与创新的道路上不断探索前行,为推动中国酒业的发展做出更大的贡献。

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。

