

2025.9.9

编辑:闫秀梅 读者热线:0535-6631047

100 元档竞争加剧,白酒切入细分市场突围?

一线名酒以及区域型名酒的纷纷涌入,让百元档的竞争更为激烈。在赛道拥挤的情况下,诸多的百元档产品将想方设法切入细分领域,这将是百元档竞争的新形态。

本报首席记者 杨孟涵 发自北京

从2023年开始,伴随着茅台集团开发“台源”投向市场,百元档价格带的竞争更为激烈。

如今,在一线名酒、区域名酒纷纷加大对“百元档”投入的情况下,其竞争态势如何?

高端挤压、名酒挤压,导致百元档竞争更为激烈?

近几年,除了台源酒、圆习酒等诸多头部酱酒品牌指向百元档外,实际上,很多名酒,包括浓香名酒、清香名酒也都或推出百元新品,或强化原有的百元产品,力图在百元级市场上展开竞争。

华润啤酒自2021年起大举进入白酒领域,先后将景芝、金种子、金沙等品牌纳入旗下,借助原有的啤酒渠道优势,推出“啤白融合”战略。

华润啤酒“啤白融合”战略的起步阶段,恰逢市场发生重大转变,消费端的需求骤变,导致其战略效果未达预期。2025年上半年,华润啤酒的白酒业务未经审计营业额为7.81亿元,其中,大单品“摘要”贡献白酒业务营业额接近八成。

华润啤酒副总裁、华润酒业控股有限公司总经理魏强在接受采访时表示,上半年,国内餐饮市场受政策影响较大,白酒消费场景的缺失,给白酒销售带来较大的挑战,公司也在积极调整产品结构,应对市场变化。

根据华润方面的调研,在目前的市场态势下,白酒类高端产品面临着库存积压的普遍问题,而发掘高周转、能让资金快速回笼的产品,是当前经销商的首要诉求。

在近期举行的一场记者会上,华润方面透露,此前的“啤白”融合战略未达预期。虽然部分啤酒经销商凭借优势渠道导入白酒产品,且取得了营收数亿元的业绩,但是,华润方面在评估后认为,仍然达不到理想状

态。华润方面表示,经销商所售卖的产品档次、香型、价格,与经销商自身的渠道优势并不匹配。这种直接借用啤酒渠道资源来卖白酒的模式,还处在“啤白融合的浅层阶段”,其领导层也直言“未达预期”。

如何才能达到深度融合?或许在于能够以一款较为大众化的产品将啤、白渠道加以衔接。

魏强透露:“上半年,我们关注到普通大众酒、光瓶酒销量的增长,而且这些年真正能持续成长的,也是百元价位带和光瓶酒。”

据悉,华润在今年上半年拟推出100元-200元价位的酱酒产品,光瓶酒或也在计划之中,形成以大众化的金沙和高端的摘要双轮驱动的局面。

为何名酒纷纷在补强或者新推百元档产品?业内人士认为,这源于多方面的因素,一则由于高端产品的价格下行,挤压次高端、中端产品向百元档迈进;二则在于百元档产品的受众面更广,可以补足由于高端、次高端市场下降带来的负面效应;第三,更为关键的是,在白酒类产品消费场景逐渐缺失、消费者更加理性化的今天,白酒产品溢价能力在下行,过去过度涨价带来的问题,需要价格降下来加以解决。

一线名酒以及区域型名酒的纷纷涌入,让百元档的竞争更为激烈。在赛道拥挤的情况下,诸多的百元档产品将想方设法切入细分领域,这将是百元档竞争的新形态。



“台源红”身负夺回价格线重任,切向更细分的市场?

日前,一则来自贵州茅台酒厂(集团)保健酒业销售有限公司的内部通知在行业内激起涟漪。这份通知指出,为进一步优化产品结构,提升市场竞争力,经公司研究决定,即日起停止生产台源酒。

据悉,这份内部通知是在8月6日发出的,作为茅台集团旗下唯一“百元”级酱香产品,台源酒的停产引发了揣测:到底茅台集团方面是痛下杀手,彻底砍掉这一定位较低的产品?还是暂时停产,待升级焕新后重新上市?

于2023年正式上市的台源酒备受行业瞩目,尤其是在彼时行业已经开始出现大变前兆、茅台集团在架构层面加紧优化整合的特殊时刻。

定位百元价格带的台源酒的上市,被业界视为“打响了百元酱酒竞赛的发令枪”。因为,彼时酱酒热余温犹在,市场上对酱酒类产品的前景仍然看好,但先行者已经瞄准了百元价格带的空缺,茅台集团瞅准时机适时出手,表现出不怕低下身段的务实主义精神。

按照茅台集团的说法,台源酒,属于保健酒业公司打造下沉区域市场,为

不同层次、不同需求的消费者提供平价高质选择的战略单品。虽然属于百元级别的新品,但实际上,台源酒也是对经典产品的延续。

早在20世纪80年代中期,茅台保健酒业公司前身贵州茅台酒厂劳动服务公司在成立后,就推出了第一款产品“台源窖酒”,台源酒实际上就是自老牌产品“台源窖酒”脱胎换骨而来,可谓品牌底蕴深厚、历史文化悠久。

台源酒上市之后,凭借其茅台集团嫡系身份,很快就成长为10亿级产品,其在“i茅台”平台定量投放期间,平均每天售罄时间仅25分钟。

那么,可谓具有相当市场基础的台源酒,为何突然停产?

原来,茅台集团方面对“台源酒”进行升级,推出“台源红”新品,以取代老款产品。在酒质、包装均实现升级的情况下,新的“台源红”仍然定位百元档。

来自市场层面的信息显示,上市两年,台源酒虽颇有斩获,但在消费巨变的态势下,已经失守百元价格带——今年8月,部分地区的台源酒市场批发价低至55元-65元,零售早已经距离100

元甚远。

加上老款台源酒在经销商渠道存货甚多,造成更进一步的价格下行压力。种种状况,逼迫厂家不得不另辟新路,停产老款,推出新款。

新款“台源红”重新攻占百元价格带的意图明显,这无疑是对茅台集团系列品系的提振,也可纾解老款产品积压带来的价格下行压力。

同时,新品“台源红”也更具针对性,其不仅名称中带“红”,更在包装上以“红”为主色调,盒面彩绘含有四季平安结、祥云、喜鹊等寓意吉祥的传统元素,指向“喜宴”等宴席市场的意图十分明显。

“台源”的停产与“台源红”的焕新上市,实际上意味着厂家不仅未放弃百元价格带,反而在尽力补强其在百元价格带的竞争力,且指向更为具体、更为细分的领域,从而维系并扩大其在大众酱香酒市场的品牌影响力。



欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。

酒类信息及配套
专版



洁净级不锈钢智能酿造设备/智能不锈钢酒罐/不锈钢管道/智能化调酒系统核心供应商
联系人:任德龙 联系电话:15705381189 地址:上海市闵行区集心路168号7号楼5层

上海朗脉洁净技术股份有限公司,是上市公司常铝股份(股票代码002160)的全资公司,公司注册资本3.4933亿元,主要从事于白酒、黄酒、葡萄酒、调味品、医药等食品级洁净工程总包领域。是洁净级不锈钢酿造设备、不锈钢酒罐、不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。上海朗脉洁净技术股份有限公司的服务宗旨是用做医药设备的洁净理念来为传统白酒行业服务。



正宇 ZHENG YU 科技与品质铸就未来
卫生级阀门/管件/罐用设备



温州正宇轻工机械有限公司
电话:0577-86822391 86990608 86997528 传真:0577-86810786
地址:温州市龙湾区沙城工业区宏瑞路298号 邮箱:zhengyu@zhengyu-china.com