1499会是飞天茅台的“长红”线吗?

社会库存与产能的供需平衡、1499元定价对品牌奢侈品属性的影响、年轻消费群体流失等问题,都是茅台需要应对的挑战。随着去库存的推进与品牌护城河的支撑,市场普遍认为,茅台价格有望在合理区间企稳。

本报记者　张瑜宸　发自北京

2026年开年,酒业便被一则消息送上热搜:自1月1日起,53度500ml飞天茅台在“i茅台”App正式上架销售。连日来,产品上线即“秒空”,社交平台上“晒单”不断,并喜提“梦中情酒”。

直销战略落地

1月3日晚,“i茅台”官方宣布,前三天已有超10万名用户成功购买产品,并随之调整购买规则,将每人每日限购量从12瓶缩减至6瓶。

这场看似汹涌的直销浪潮,正将飞天茅台1499元的官方定价置于前所未有的审视与博弈之中。不同市场角色对此的反应各异,折射出复杂的价格生态与行业变局。

对茅台而言,此次直销放量无疑是一步战略好棋。有业内人士估算,仅元旦三天,若按10万用户人均购买一箱计算,销售吨数远超想象,直接为其业绩注入强心剂。更深层的影响在于,企业通过直面消费者,精准获取用户画像与行为数据,强化了其对终端市场的感知力。同时,此举也被普遍视为对渠道乱象的“精准打击”——以官方平台统一价格放货,直接压缩了“黄牛”囤货炒作的空间,有助于茅台重掌价格话语权,遏制市场倒挂现象,实现“一箭三雕”。

然而,在经销商层面,反应则要复杂得多。茅台“新帅”此前释放的“取消分销”信号,令部分经销商感到被“背刺”。分销体系虽曾为茅台扩张立下汗马功劳,但如今,部分经销商通过分销渠道低价窜货、扰乱价格体系,已成为厂家必须整顿的焦点。

“政策有利好,客户打听得多了,但价格越卖越低,公司也不敢批量压货。”烟台华新酒业区域经理安仲健道出了当下经销商的现实困境。

资深财经媒体人万春晖的分析更为尖锐:“经销商现在手里的货不好卖,这是很现实的问题。厂家直销价格已经定了,经销商还想卖高价,已经不太可能了。最大的问题是,以往经销商都是茅台系列酒赔钱卖,飞天赚钱卖。如今,如果飞天都没办法卖,那些系列酒怎么办?如果经销商都不玩了,这么多年茅台实际上打造的金融属性就会消失。毕竟,真正喝茅台的人就那么多,喝酒的人也就那么多。”

价格有望在合理区间企稳

不过,投资界中亦不乏乐观声音。知名财经博主柯超以自身“连抢三日未果”为例,强调1499元飞天茅台依然“一瓶难求”,稀缺性并未改变。他认为,当前茅台的股价仍被低估,并公开表示准备增持。

对消费者而言,“i茅台”的核心吸引力在于“100%保真”。

“‘i茅台’平台上1499元抢不到,其他渠道,也有卖飞天茅台不到1600元的,不就是多出百十来块钱吗?价钱上好像差不了多少,但是‘i茅台’上100%保真。对喝茅台酒的消费者来说,无论是送人还是自饮,最大的硬伤或痛点,不是价格,也不是买不到,而是买到的茅台,不敢保证都是真货。”一位消费者的坦言,道出了茅台消费市场长期存在的症结。

因此,此番官方直销以公信力破解保真难题,显著释放了家庭宴请、节日送礼等真实需求。

然而,隐忧依然存在。若线上持续“秒空”,而线下价格因供应预期变化持续波动,甚至跌破1499元乃至出厂价,飞天茅台作为“硬通货”的金融属性将面临严峻考验。

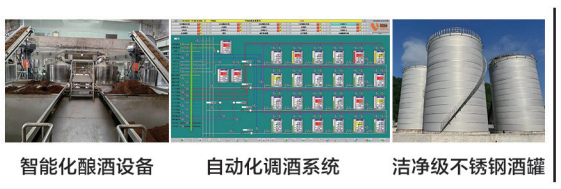
安仲健判断,若飞天价格趋向“亲民”,其在高端宴请场合的分量可能减弱,精品茅台或年份酒,或将承接其原有的市场地位。

“此次直销改革既带来积极变化,也面临多重挑战。对消费者而言,1499元的保真渠道降低了消费门槛,家庭宴请、春节送礼等真实需求得到释放,不同年份飞天茅台的梯度定价也满足了差异化需求。但抢购过程中,普通用户遇到的页面卡顿、支付失败等问题,以及黄牛可能使用外挂软件的质疑,则反映出规则仍有优化空间;对行业而言,当前,白酒行业正处于‘去库存、挤泡沫’的深度调整期,茅台的价格回归理性,既扩充了消费群体、扩大了消费场景,也加速了行业洗牌,对次高端品牌和中小酒企形成挤压。”厚恩投资执行董事、总经理,财经观察官张延昆分析指出,长期来看,这场“渠道革命”仍需在平衡中前行。社会库存与产能的供需平衡、1499元定价对品牌奢侈品属性的影响、年轻消费群体流失等问题,都是茅台需要应对的挑战。随着去库存的推进与品牌护城河的支撑,市场普遍认为,茅台价格有望在合理区间企稳。

所以,1499会是飞天茅台的“长红”线吗?

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 »

朗脉 Macroprocess Expertise for Future (股票代码:002160)
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6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。
近年服务客户

智能化酿酒设备　自动化调酒系统　洁净级不锈钢酒罐
泸州老窖 舍得 五粮液 洋河酒厂 柳林酒 汾酒集团 贵州珍酒 古井集团 红星二锅头 古越龙山