

柜前无动作,柜后加紧拿货

中秋白酒大战即将上演

夏季啤酒狂欢即将落幕,中秋白酒消费高峰又“蓄势待发”,真是“你方唱罢,我又登场”。尽管目前各大商超的白酒展示柜上还看不出其背后的硝烟,但是从上个月中旬起,围绕白酒的话题就没有间断过。而为了配合中秋销售旺季的到来,大小商家也正使尽浑身解数拿货,以保证高峰期的正常供应。



供货基本有保障

从整体的消费倾向来看,高端白酒市场上的当红明星非五粮液和茅台莫属。尽管近一两年来,整个白酒市场的格局发生了巨大的变化,但是这两款酒的“龙头”地位目前还是其他后来者无法撼动的。也正是由于这个原因,大小经销商们总是想尽办法保证自家店面里有这两个品牌酒品的销售。用一位经销商的话来说:“店里摆上几瓶茅台和五粮液,就立刻感觉店面的档次不一样了!”

由于香型的不同,茅台较之于五粮液的酿造周期更长,因此它的货源供应总是很紧张,底下的商家们也总是处于“被饥饿”的状态。在采访中,几位经销商普遍反映,

作为畅销款的飞天茅台和五星茅台拿货有一定的难度,且就目前的情况而言,拿货的价格也总是处于波动起伏当中。“而作为浓香型的五粮液,尽管它的拿货方式和茅台差不多,都是属于按厂家计划来,钱多也不一定订得到货的情况,但是由于它的酿造周期短,供应量相对来说也较大,因此五粮液的整体供应还是有保证的!”在超市负责酒水采购的朋友这样说道,“包括几款茅台的畅销款,由于跟供货商的关系比较熟稔,我们也都基本满足超市客户的需求。”

荣氏商贸的孔珊玲总经理坦言,“我感觉我们都是按计划供应着。每个月的订货款,我们都会按时汇过去,但是至于货源的供应则要看厂家当下所能提供的出厂量

和出厂计划了。不过,尽管供货紧张,但是我们还是能够尽量满足客户的订单要求的,尤其是对于我们的VIP客户。”

价格尚未“尘埃落定”

7月中旬掀起的新一轮白酒涨价风至今仍然刮得整个市场烟雾弥漫,可以用一个“乱”字形容。光是在南京市场上,同款白酒在不同的销售点,其价格就有明显的不同,而且还一直处于不断上涨的变动当中。以53度飞天茅台为例,7月份,就在国内其他城市普遍喊涨的时候,南京市场上的价格还未过800元,可就在一个星期之后,就开始有商场报出了898元的价格。目前,有的超市已经飙升至918元,而同期荣氏商贸的销售价格为

868元,两者相差整整50元!

“但是,这也不是一个固定不变的定价。我们的价格也总是跟随着拿货价的涨落不定,处在不断变化当中的。前面说过,我们可以帮助客户在中秋期间确保拿到货,但是这只是一个货源上的保证。在价格方面,肯定是按照到货时的具体价格来定的,而不是按照当下接到订单时的同期价格来算。”孔珊玲说。

为了尽量避免中秋高峰期拿货难的问题,以及尽量在价格尚未涨至中秋峰值前拿到货,目前已经有许多单位、团体和个人纷纷在烟酒专卖店、商场和超市下了订单。沃尔玛超市的工作人员透露,“在我们接到的订单中,有60%来自于团体。”至于中秋期间,南京市场高端白酒价格能高至几许?目前尚没有人能给出定论。之前有人说飞天茅台到年底才会破千,但最近也有人预测这个中秋,茅台就能一举破千。看来,能否冲关还是要等到临近中秋的前夕方能揭晓。

不排除囤货的可能性

目前白酒市场上的拿货情况可以分为三种:一种就是以茅台为例的,由于自己产能问题导致供不应求的较为名贵的酒种。这类酒的拿货一向比较吃紧;第二类就是诸如52度五粮液、水井坊、洋河等品牌的高端酒品,这类酒由于厂家供应有保障,因此即便

是在消费高峰期,也基本不会出现断货的情况;第三类是广为存在的中低档酒,这类酒一直都有涨价的欲望,但是因为自身消费人群对于价格的敏感,一直陷于价格激战当中。这类酒拼的就是销量,因此,一方面既不会因为旺季而缺货,另一方面也不会趁着旺季轻易涨价。

但是,前两种酒并不排除有些卖方囤货的可能性。按照近两年的惯例,在旺季来临之前,热销的高端酒价格都是一路飙升的,因此不排除有商家趁着目前价格相对较低的时候囤货,待等到“牛市”的时候盈利。“不过这样做的意义并不大,因为像茅台这样的紧缺型白酒,平时供应就有限,根本囤不下来。而其他白酒供应向来有保障,也没有必要囤货。除非真的冲着价格高涨的缘故。”有人这样评论。

随着茅台自今年伊始在全国招募白金酒礼行加盟,茅台也开始了大众化的销售渠道。白金酒礼行中不光有保健酒销售,也有白酒销售和个性化定制服务。这将意味着,普通的消费者个人及团体或将不再受制于经销商的中间环节,直接定制放心的个性化用酒,用于个人的生日、婚宴及庆寿等,或者用于单位接待、节日庆典等。因此,在同经销商订货时若再碰到货源紧张、拿货难的问题,个人和单位团体不妨可以试试白金酒礼行这条路。 见习记者 笕颖

外来酒“买一送一”苏酒买赠

中低档白酒为抢占中秋市场各显奇招

随着中秋脚步的临近,中低档白酒市场也渐渐炸开了锅。现在,只要你稍微靠近卖场、商超中的酒水专柜,就会立即有销售人员主动向你靠近。记者在几个酒水专柜发现:目前在宁销售的外来酒,如泸州、郎酒、汾酒等都在搞“买一送一”的活动,而江苏本土的几大品牌则相对比较“淡定”。

超市里,很多外来酒都已经做了“两两捆绑”处理,如金泸州、泸州窖、钻石郎、贵宾郎等等。其中,一款52度的山西汾酒不仅两瓶捆绑销售,价格还从98元降至78元。紧跟着高端白酒近日的涨价潮,中低端白酒的整体价格也有了小幅提高,但是按照目前的销售模式来看,平均下来,单瓶的售价似乎更便宜。

相比于外来酒的“急性子”,江苏本土的白酒则显得比较镇静。整个洋河系列除了蓝色至尊的价格有优惠之外,其他品种目前还没有摆出什么积极的姿态。洋河系列不仅没有急吼吼地跟着其他酒品抢市场,而且就在这一轮高端酒涨价潮中,它也很谨慎。它的“海、天、梦”系列自年初普遍涨了30元左右

之后,便再无动作。双沟酒中青花系列虽然没有像外来酒那样直截了当的买一送一,但在价格上也做出了一定的让步,如大青花的价格已从188元降至178元,且“买二即返现50元”,小青花则是“买二返现40元”。除了返现之外,双沟酒还推出了送红酒、送保温杯等多种购买选择。

针对这种两级分化的现象,业内人士公丕常指出:“这其实是商家们不同的销售方式。像泸州、郎酒等外来品牌的这种买一送一的活动其实是长期存在的,只不过是目前临近白酒销售旺季了,有更多系列加入到了这一行列当中。因为它们在南京白酒市场所占的份额较低,所以才凭借着自身品牌的不错口碑趁着节日加大促销力度。而像江苏本土的白酒品牌,如洋河、双沟、今世缘等和一些徽酒品牌,尽管它们的促销力度相对较弱,但是它们在南京市场的认可度较高,更符合南京人对酒水口感的要求,因此一直也都拥有着不错的销售业绩和口碑!”

见习记者 笕颖

领略乡土风情 争做民居拍客

第二届中国古建筑摄影大赛全国启动

2010年8月1日,“温故而知新”2010雪花啤酒第二届中国古建筑摄影大赛全国开赛,该比赛是由华润雪花啤酒(中国)有限公司与清华大学建筑学院共同主办的。

全国动员,五万元大奖虚位以待

本次摄影大赛作品征集将从8月1日开始,至10月31日结束,于11月中旬完成最终评选。本届大赛的拍摄对象为“中国乡土民居”,除面向全国范围的摄影爱好者征集稿件外,大赛主办方还按照中国民居的分布特点在四川、浙江、福建、山西、安徽、江苏六个省份重点组织外拍活动,让参赛者亲身体验中国民居的魅力及民风民俗的文化乐趣。

本次大赛为参赛者们提供了光影类、纪实类、创意类、人文类、印象类5个拍摄角度,一共设置了15个奖项,共计241个获奖名额,其中最高奖项特等奖奖金为5万元人民币。

江苏蓄势,摄影爱好者整装待发

作为华润雪花全国重点销售区域之一,华润雪花啤酒江苏区域公司也将携手

现代快报配合古建筑摄影大赛开展一系列活动。江苏省内的摄影爱好者可以通过各种方式参与进来,而最终的参赛作品除了可以参与全国性的评选之外,华润雪花(江苏)有限公司还会额外评选出50名江苏区域最佳参与奖,每人将获得价值500元的精美纪念品。



部分参赛作品

一、参赛办法

1.凡属原创摄影并能反映中国传统乡土民居文化以及现状的作品均可参赛。
2.投稿方式:分网上投稿和传统照片邮寄两种方式,详情请登录中国古建官网 www.archfans.com 查询投稿信息。

二、奖项设置

全部奖项设置金额超过20万元人民币:
特等奖 1名 奖金 ¥50000元
一等奖 5名 每名奖金 ¥15000元
二等奖 10名 每名奖金 ¥8000元
三等奖 15名 每名奖金 ¥3000元
网络人气奖 30名 每名奖金 ¥500元
参与奖 180名 每人获赠奖品《中国民居五书》1套

三、比赛时间

1.投稿时间:2010年8月1日—2010年10月31日
2.评选时间:2010年11月10日—11月20日
3.大赛咨询热线:010-59626810(周一至周五10:00-17:00)
原稿征集指定邮箱:1549716549@qq.com
官方答疑指定邮箱:crb@archfans.com

南京“洋奶粉”不涨反“跌”

中国海关总署前不久发布公告,决定自今年的9月1日起,关税免征额度从现在的400元(港澳台地区)或500元(其他国家和地区)降至50元。这意味着从9月1日起,“洋奶粉”的免税基数由原先的25千克降为1.8千克,国内消费者从海外代购奶粉,一次只能寄2罐才可免于征税。而按照原来的征税基数,国内消费者可以一次性从海外代购27罐。

此举给网购和海外代购带来了很大的影响。很多网店老板纷纷坦言:“变相加税导致了代购成本的增加,这样一来,奶粉也势必跟着涨价。网店奶粉一旦涨价,也就失去了与商超、专卖店的竞争力。”

问题奶粉造成了国人对“洋奶粉”的宠幸,以及数日之后海外代购成本的上扬,也给广大商超的“洋奶粉”涨价留下了极大的空间。而在部分地方,诸如雅培、多美滋的价格也确实出现了上涨迹象。

但是,目前南京市场上的“洋奶粉”不但没有涨价,相反还在搞一些价格优惠和促销活动。例如,多美滋、惠氏等品牌的2、3、4段婴



幼儿奶粉都做出了3—10元不等的价格优惠,并且几乎所有的“洋品牌”都在搞“多买多送”的促销活动,如买2听900克的奶粉送一盒积木,买3听送玩具汽车或盒装奶粉等。一家金润发超市的工作人员表示:“目前该超市的‘洋奶粉’价格都没有涨,近期也没有涨价的打算。”惠氏奶粉的工作人员也透露:“洋奶粉不会因此而趁机涨价,因为真正依赖于网购和海外代购的消费者人群还属比较小的比例。 见习记者 笕颖