



中低端白酒提前热销 进口零食逐渐走俏 保健品受冷遇

今年过年,你送啥礼?

中低端白酒领跑春节市场

虽然距离春节还有半个月,作为传统送礼佳品的南京白酒消费市场已逐渐露出了年味,迎来节前销售高峰,但是不同档次的酒类“市场待遇”却大不相同。

近日,记者在龙蟠中路某连锁超市看到,充满年味的年货大街已经拉开帷幕。酒水厂家开展了大力度的促销活动,部分产品打两折出售,某高端品牌系列酒打5折,价位在60多元。“超市白酒销售的主力是低端产品,价位在30至60元之间,老百姓买得特别多。”超市相关负责人说,中端产品则是天之蓝、海之蓝比较畅销。据了解,1月30日天之蓝在该超市的特价为288元/瓶。不过,以茅台为代表的高档白酒销量不断下滑。这位负责人告诉记者,前几年53度飞天茅台春节前至少能卖出去100箱,现在能有30箱的销量已经不错了。据了解,53度飞天茅台售价为

为900多元/瓶,五粮液水晶瓶则为600多元/瓶。

洋河酒南京代理销售商吴学瑞也有同样的感受。“春节市场已经启动了,感觉还行,目前销量跟去年持平。”吴学瑞说,春节是一年中最重要的销售节点,他从1个月前就开始备货了。在他看来,每到酒水销售旺季,尤其是整体市场处于调整期,经销商急于出货,价格涨不起来,反而会降价销售。从销售情况来看,南京消费者比较认可洋河天之蓝。目前,天之蓝的售价约为280元/瓶,销量与去年持平,年前一个月的销售额将达到一千万。此外,洋河海之蓝和梦之蓝m3也很受消费者青睐。当然,高档白酒仍然处于低迷的市场状态,销量与去年相差无几,超高端产品则卖不动。

“国家限制三公消费对高档酒水的影响仍然存在,还未看到市场回暖的迹象。”另一家酒

水销售连锁店负责人段经理告诉记者,他们经营的产品以中高档酒水为主,高档酒销售一直没有起色。进店买酒的客户一半以上都是普通消费者,大多选择中档白酒,数量为几瓶,极少有整箱购买的订单,一般用于家宴或者朋友聚会。采访中,多家酒水零售店的负责人都表示,大众消费已成为主力。

进口红酒也在降价抢市。新街口某主营进口食品的精品超市开展了红酒促销活动,多款产品打七折销售。“前一段时间,标价7000多元/瓶的小拉菲搞活动,售价仅为2000多元/瓶。”红酒专柜促销员说,十几瓶存货很快销售一空。目前,两三百元一瓶的进口红酒比较受欢迎。然而,上万元一瓶的高档红酒最近几个月一直无人问津。多家酒水销售连锁店负责人表示,几十元一瓶的红酒比较好卖。

进口食品成年货新宠

近两年,进口食品也逐渐走进人们视野,成为年货送礼的新宠,除了市面上一些进口食品专营店之外,多家大型超市都开辟了进口食品专区,并为春节备足货源,生意日渐红火。

作为年货新宠的进口食品近两年迎来了节点销售的爆发期。“超市门店都主推进口食品,设立了一个专区。”华润苏果超市马标店相关负责人透露,进口饼干在销售中占比最高,进口牛奶、巧克力最近一直处于上升趋势。进口饼干售价在80至100元一盒,价格波动不大,一般每天的销量在十几盒,预计销售高峰将达到一天几十盒。

新街口某主营进口食品的精品超市像往年一样推出了新年礼盒,分为398元、598元、888元三种类型,礼盒内的食品以进口曲奇、巧克力、坚果类为主。促销员说,因为在超市内单独选购礼盒内的商品折扣力度小,买礼盒更划算,598元这一款倍受顾客青睐。不过,今年春节比以往要晚,销售高峰有所推迟,但销量已经有起色。促销员对市场很有信心,因为去年在减少采

购量的情况下,礼盒提前十几天售罄,后来紧急向厂家补的货也被抢购一空。

除了进口食品,一些常见花卉一直在百姓的年货礼单上占据一席之地。记者通过采访了解到,虽然春节临近,今年的春节花卉市场已经开始预热,目前价格比去年有所下降,按照经验,过年期间除了能讨到好彩头的百合花之外,其他的盆栽花卉价格应该都不会有大的浮动。

记者在汉中门花卉批发市场看到,百合花、蝴蝶兰、大花蕙兰、红掌等花卉被商家摆放在显眼的位置。“今年春节晚,现在买的人不多。2月6日前后生意上来,正式进入销售高峰,那个时候就开始大量备货。”一位商户告诉记者,南京市民喜欢买百合花和玫瑰,去年春节一天最多卖出了两三百束。据了解,一束普通百合花价格在40元左右,产自福建和浙江的则要高出不少。随着春节和情人节的临近,百合花和玫瑰将迎来一波涨价潮,预计涨幅在30%至50%之间。

家养花卉中,蝴蝶兰、大花蕙兰、富贵子以

及杜鹃的销量很大。节前销量至少为平时的10倍,商户们已经开始备货。据了解,家养花卉的价格比以往要便宜不少,大花蕙兰往年临近春节时卖到四五百元一盆,现在只要300元左右一盆。虽然家养花卉将迎来销售高峰,但价格几乎没有大的浮动。

“今年涨价比以前要晚得多。”汉中门花卉批发市场负责人倪志翔说,这得益于国家限制三公消费。在他的记忆中,往年很多单位每到年底都会组织各种团拜会,对花卉的需求量特别大,来自单位的订单一度占到春节市场的七成。一到这个时间段,商户们早早完成了囤货,处于炒花阶段,花卉价格随之上浮。不过,现在来自单位的订单都没了。商户们转换了经营思路,走平民路线,把市场重新带动起来。在倪志翔的眼中,花卉企业已经过了暴利时代,价格从源头上降了下来,一束普通百合花单价从100元降到约40元。倪志翔告诉记者,尽管商户们备货量不如以前那么大了,但今年出货量高于去年同期。

礼盒装保健品受冷落

几年前,保健品成了很多人年货采购单中不可缺少的一部分。而如今,保健品市场也悄然发生了改变。

“脑白金、黄金搭档、太太口服液等礼盒装产品,以前是保健品主力消费品牌,现在没落了。”南京某大型超市负责人告诉记者

者,随着人们对健康关注度提高,杂粮、核桃粉、参片以及蜂蜜等商品成了商家主推品种。记者在该超市的年货大街上看到,只有3款礼盒装保健品摆放在不起眼的角落,杂粮、核桃粉等商品

则陈列得满满当当。脑白金、黄金搭档等礼盒的消费者认可度降低,销量从一天几十盒降到了几盒,在整体销售中的占比不断下滑。与之形成鲜明对比的是,健康类商品处于上升态势。新街口某大型超市的情况也如出一辙。

礼盒装保健品在药店的处境同样不容乐观。“礼盒装的产品很少,以脑白金、静心口服液、富硒康等居多,黄金搭档不再销售了。”老百姓大药房江苏分公司相关负责人赵经理说,礼盒一般用于送人,单店一个月能卖出去几盒就算不错了。钙片、维C、鱼油、卵磷脂等针对个人用的保健品近来销售势头好,单店每个月的销量为十几盒。这一类产品消费者既可以平时自己用,也能拿去送人。



发现“金陵年味”

系列报道之二

2015年春节进入倒计时,南京礼品市场也开始热闹起来。

为了迎战销售旺季,商超和白酒专卖店铆足了劲,纷纷打起促销牌。业内人士告诉记者,今年中低端白酒和红酒受市民青睐,高端产品依然卖不动,大众消费成了拉动消费主力军。同时,进口食品逐渐成为年货中的“新宠”。

汉中门花卉批发市场的商户们说,百合花、蝴蝶兰以及大花蕙兰价格亲民,销量很好。但曾经的年货“常客”——礼盒装保健品却仍未摆脱低迷的市场,无论是超市,还是药店,销量都没有起色。

现代快报记者 蔡旺

