

新国标实施在即 “调香白酒”打折促销忙

本报讯 孟刚 春节临近,白酒进入消费旺季。部分“调香白酒”打折促销,有的产品直接“买一送一”。专家表示,白酒分类新国标的影响已经显现,随着新国标正式实施的日子临近,企业也借助春节加紧去库存。新国标的实施将对净化白酒生产环节、清理低质低价产能有着积极的作用,也将进一步保障消费者的利益。

部分白酒折扣大

春节前的白酒市场总是热闹的。在白酒企业纷纷宣布提价的同时,近日在市场上,部分白酒产品却在疯狂打折促销。

在北京卜蜂莲花超市朝阳路店的酒水促销专区看到,过道上摆放着打折促销的白酒产品,一堆堆酒箱子堆起来,像一座座小山,有牛栏山、观云等品牌。每有顾客走近这些打折促销的白酒,便有销售人员赶过来推销。“买一送一,从没见过如此大的促销力度。”销售人员如是表示。

牛栏山多款产品在打折促销,活动方式主要是买大送小,如购买一瓶43度1升装牛栏山百年陈酿白酒送一瓶375毫升的二锅头白酒;购买一瓶52度1升装的珍品陈酿则赠送一瓶150毫升的珍品陈酿。

在北京朝阳大悦城地下超市,这里的牛栏山产品同样在打折,虽然没有专

门的促销专区,也没有明确标明“买一送一”,但在酒水货架上,52度1升装的牛栏山珍品陈酿捆绑一小瓶珍品陈酿出售。货架底层的牛栏山二锅头桶装酒也在捆绑出售,买一桶就送一瓶56度125毫升牛栏山二锅头白酒。

除了线下超市,电商平台促销选择了较为直接的降价模式。

去库存顺应新国标

对于部分白酒打折促销的原因,中国酒业智库专家蔡学飞表示,酒类促销具有节点式特征,越是节庆,酒企的促销活动越是频繁,春节是酒类四大节的重要销售季,促销属于正常情况,也是满足春节市场需求的一种表现。

而在其他专家看来,部分白酒此次促销显示出去库存的迫切需求。“逢年过节,各大白酒品牌便会进行促销,而‘买一送一’这种促销方式,是酒企的常规经营策略,主要目的是去库存。”酒类营销专家肖竹青表示,部分白酒因其配料中含有“食用香料”,在新国标生效后只能被称为“配制酒”,不能再叫“白酒”。

肖竹青所说的“新国标”指的是市场监管总局(国家标准委)发布的国家推荐性标准《白酒工业术语》《饮料酒术语和分类》,该标准将于2022年6月1日起正式实施。其中规定使用非谷物食用酒精和食品添加剂的“白酒”今后将不得再称为白酒。按新标准,此类

“调香白酒”要从白酒品类中剔除,被列入“配制酒”分类。

“牛栏山陈酿”“珍品陈酿”“新一代陈酿”等产品的配料表上明确标有“食用香料”,按照新标准,这些“白酒”将被划为“调香白酒”,不得再称为白酒。

新国标影响显现

按照新国标,除了牛栏山的部分产品外,泸州老窖、剑南春、老村长也有部分酒不能再称为白酒,比如泸州老窖二曲、52度的老窖醇香、老窖世家喜庆装,以及老窖藏品系列的品之福、藏之道、共赏等,它们的产品标签配料表中均标有食用香料成分。

“新国标对于酒类消费具有很强的引导作用,为消费者对粮食酒的鉴别提供更多依据,甚至可以说,未来新国标的实施将会直接带来整个国内白酒的品质提升,规范企业经营,而间接作用是进一步推高了白酒酿造门槛,提升了行业整体发展质量。”蔡学飞表示。

朱丹蓬则表示,白酒新国标的实施落地对中国白酒产业结构的提升起到了加持作用。目前,中国白酒已经进入以质量为导向、以品牌为基础的价值时代,提升产业结构,优化产业竞争环境、提升行业集中度有利于国家食品安全的管控,有利于行业良性发展,保障了消费者的权益。

无糖即饮茶增势迅猛 传统茶业可积极借鉴

本报讯 戚耀琪 有数据显示,无糖即饮茶在2019年—2024年期间的五年复合年增长达23%,2024年有望占到中国茶饮料市场的12%(2019年仅为5%)。但也有数字表明,我国茶叶产量从2016年的231.33万吨增长至2020年的297万吨,2020年较上年增加19.28万吨,同比增长6.94%。

站在时尚饮料的角度看,传统茶类似乎很难进入年轻人的选项。为此新兴茶饮品牌就对茶叶饮料进行“变身”。小杯变大瓶,茶叶变粉末,加果汁,加果肉,加泡沫,仅留下若干年轻人还能听得懂的茶名,让茶以汽水的方式存活。但,这并不妨碍传统茶叶在它自己的世界里继续发扬光大。

传统茶行业可以继续在自己的茶叶、茶具、茶艺、茶文化上深耕,将国粹发扬光大,为国人提供滋养和宁静的生活品位。懂茶的不是都跟着品牌走,不会什么茶都去喝,依赖的是经验和惯性。

同时也要承认,在非传统饮茶区,泡茶冲茶确实不是年轻人最喜欢和最习惯的生活方式和仪式。成年人乃至中老年人的养生,是和青少年的消费意识没有交集的。年轻人喝的茶饮料和茶根本也是两回事。不能因为茶叶被转换成饮料配方甚至仅仅是口味,就以为传统茶行业有新的出路。正如红酒不能因为年轻人喜欢喝水果酒就以为自己很有前途一样。



贵州贵酒
GUIZHOUGUIJIU

贵州贵酒 封藏酒

— 以时光 酿珍贵 —



中康一品实业有限公司
服务热线: 400-800-2692
销售电话: 010-83362960


