

节前年货抢购使得市场困局有所缓解,但经济考验仍在继续——

# 春节后白酒市场或更“冷”

□本版撰文 信息时报记者 黄丽端 本版摄影 信息时报记者 郑启文

无可否认,元旦春节销售旺季的到来多少解了白酒厂家前段时间销售持续低迷的困局,但不少业内人士认为,今年白酒行业压力依旧非常大,“一般情况下,每年春节过后,白酒消费会进入淡季,在去年经济不景气延续到09年的情况下,可以预见春节后企业和消费者对白酒消费会继续紧缩,从2月份开始的整个上半年可能才是白酒行业最为惨淡的时期。”

## 现象

### 白酒抢购小高潮涌现

由于今年春节提前到1月底,因此进入1月份,市面上开始涌现一股“年货抢购风”。首先是元旦的小长假刺激了市民的消费欲望,给2009年的白酒市场烧了一把火。据商务部监测,元旦期间,居民消费热情不减,各地日用消费品市场销售平稳较快增长,全国千家核心商业企业零售额同比增长13%,迎来开门红。而广州市场,根统计,广百、友谊商店、天河城百货(天河城店)等七

大百货公司3天营业额达到2.644亿元。

随着春节的日渐临近,这股抢购风在蔓延,包括百佳、吉之岛等多家市内大型连锁超市均早早设置了年货抢购“一条街”。信息时报记者走访这些超市发现,不少家庭都已经开始提前选购过年的应节食品,因此商家的春节销售热潮也提早启动了。而各白酒品牌的春节销售战略已经全面启动,各种买赠、降价等促销活动正搞

得如火如荼。茅台、五粮液等高端白酒自然以精美的礼盒包装来吸引消费者的目光,众多中低档白酒则以降价或者是买赠的活动让利消费者。

记者发现,在白酒销售专柜,随处可见三三两两的消费者提着几盒包装精美的白酒。“过年拜访亲友带上两瓶酒是传统的习惯,趁着现在有时间先买好吧!”在受访者中,不少消费者都和市民陈先生一样提前抢购白酒过年的。



不少业内人士认为,春节旺季难使白酒市场回暖。

## 相关链接

### 2008年白酒产量增速放缓

目前白酒市场旺季销售有所减缓的状况多少与去年行业所面临的困局有所关联。据中国国家农产品加工信息网最新公布食品饮料行业2008年12月月报显示:

2008年白酒产量增速放缓,高端产品受冲击大。11月单月白酒总产量为56.16万吨,同比增速为16.7%;1~11月累计产量增长16%,远低于2008年1~8月

19.55%的产量增速。高档白酒方面,2008年1~10月,四川省六大名酒企业共生产系列酒23.19万千升,总产量同比下降14.3%;总销售量27.79万千升,同比下降4.8%。

## 调查

### 市场回暖言之尚早

其实历经去年的冰雪灾害、地震、全球经济危机等事件的考验,消费者对白酒这类非日常消费品的消费热情一直有所压抑,包括商务宴请、商超等传统渠道的销售出现了一定的下滑。春节前一个月这段白酒销售含金量最高时期出现的抢购小高潮,能否让白酒市场逐渐回暖呢?

对此,多个白酒品牌的负责人在接受记者采访时均表示,今年春节市场销售不如往年好,目前市场回暖还言之尚早;尽管各大品牌都迎来了新年“开门红”,但从2月份开始的整个上半年对白酒行业来说才是最大的挑战。“一般来说,元旦到春节这一个月销售会占了全年销售的两到三成,但是今年

春节前的情况与同期相比出现了较大的下滑。”广东一著名白酒品牌的负责人在接受记者采访时表示。“春节前市面销售的好转只是因为白酒品牌促销活动以及春节前消费者消费白酒的习惯所带来的。”泰山特曲华南区营销总经理卞厚勋表示。

而广东另一著名白酒品牌广州区域的负责人则告诉记者,随着经济危机的到来,珠三角地区出现了大片的工厂倒闭潮,大批农民工提前返乡,这对珠三角地区的中低档白酒市场造成比较大的冲击。同时他对目前的



市场现状仍保持观望态度。“目前经济形势还没有坏到底,可能过年后今年白酒行业的消费趋势才会逐步显现。”

## 应对

### 调整策略求转危为机

09年的市场局势依旧不是很明朗,但是“白酒行业将历经一个洗牌过程”得到了众多企业的认可。“2009年白酒行业将出现洗牌格局,品牌分化加剧。一些实力弱、希望在市场打擦边球的品牌或者没有与厂家联合维护和开拓市场的白酒经销商将面临极大的挑战。”广东一著名白酒品牌的负责人在接受记者采访时表示。

在此背景之下,有品牌趁机调整市场策略欲在不景气的市场中突围而出。泰山特曲华南区营销总经理卞厚勋在接受记者采访时表示,今年泰山特曲在产品结构、

市场服务以及市场开拓的思路都进行了调整,将投入更多的时间和精力来稳固和开拓市场。

据透露,广东、浙江、江苏是泰山特曲的主要市场。随着泰山特曲市场的稳固,在其他市场一些商家也对与泰山特曲合作表示出了极大的兴趣,因此从今年开始泰山特曲将全面布局全国市场;对于华南地区,除了广东、海南两个现有的强势市场,下一步可能会开拓福建和广西市场。

百年糊涂的相关负责人则表示,现在大家对开拓新市场显得更加谨慎,毕竟大

家关注的热点是如何储存足够的能量平安过冬。在市场预期还不是很明朗的情况下,百年糊涂今年的总体发展策略以谨慎稳健为主。但他透露,面对08年以来经济大环境的不景气,今年百年糊涂将更注重对消费者的增值服务。从上月开始,百年糊涂正式导入了服务100活动,围绕消费者的消费感受、如何让消费者满意等方面开辟了一条可以让消费者与其进行沟通的途径。“这是我们在服务方面新的尝试,我们不介意用半年甚至更长的时间来提升对消费者的服务。”



**二炮酒**

若做百岁客,二炮长相随  
人曰生命贵,相笑几春晖

**二炮酒 牛年大吉!**

**二炮酒诚邀各地代理商**

三大支持

- 1、巨大的广告投入
- 2、严格的地区保护
- 3、完善的售后服务

**五大特点**

- 1、独立的市场定位
- 2、精良的产品名称
- 3、来自著名酒乡贵州茅台的基酒品质
- 4、由珍稀原生态养生植物精粹
- 5、丰厚的利润保证

贵州遵义茅台建业有限公司 招商热线: 020-62699637 杨先生 13728036543 汪先生 13066305155  
 销售热线: 天河/正佳广场西正门 3833067 东涌/凌先生 13895162014 江门/0750-8182919 湛江/0759-7703879