

鹰城首届“品美酒、享美食”活动第四站结束

本报讯 10月28日晚,由宝丰酒业有限公司、中国食文化研究会墨子文化委员会、平顶山晚报联合举办的“品美酒、享美食”活动第四站在市区西市场三矿口附近的南金汉食府圆满结束。当晚共有70余位市民参与活动,他们与本地酒企代表、餐饮界知名人士一道,品味色香味俱全的美食与清冽爽口的宝丰酒。

笔者了解到,金汉食府在我市已有8年的历史,由中国食文化研究会墨子文化委员会会长王金汉创立。此次金汉食府为活动特地准备了丰盛的招牌“硬菜”,不仅有传统豫菜中的红烧鲤鱼、蒸酥肉等,还有烧鲈鱼、烧大虾等美食,其特色秘制卤肉等菜品更是色香味俱全,令人胃口大开。



王金汉(中)为游戏中获奖的市民颁奖

中国食文化研究会墨子文化委员会秘书长张卫东说,金汉食府以传统豫菜信阳风味菜、金汉秘制卤肉制品、各系特色菜等为主,追求食材本来的味道,不放置任何化学添加剂,保证饮食绿色、健康。近年来餐饮行业回归本源,在传统豫菜制作上摒弃豫菜以往的油腻,取而代之的是结合食材本身特点,为食客带来在家吃饭的安心感与家常菜的味。

在现场,宝丰酒业不仅用价值188元的宝丰陈坛15年系列酒作为抽奖福利,而且还有诸多小礼品送给了参加活动的市民。活动丰富多彩,其中划酒拳环节最为热闹,最终一位市民凭借“拳技”赢得了奖品。输掉划拳的市民则满饮一杯酒后遗憾下台。当市民下台时,还要

大喊:“宝丰酒,好喝!”台下观众则哄笑不已,气氛热烈。

宝丰酒业销售公司有关人士介绍说,今年恰逢宝丰酒业建厂70周年,希望能通过活动让更多的人品尝宝丰酒,宣传家乡酒。

张卫东介绍说,本次活动旨在让更多的市民了解本地美酒与美食,参与活动的饭店不只在市区挑选,也会走访周边县市,寻找当地的特色美食,让更多的人参与其中。

笔者了解到,此次活动正值金汉食府店面升级完毕重新开业,升级后的金汉食府前后通透,干净的橱窗与墙壁悬挂的字画透出一份浓厚的古典气息。10月27日至11月3日,为金汉食府重新开业的活动日,宝丰酒与金汉食府将联手送上五大类福利活动。★(张五阳文/图)

贵州茅台跌停 市值缩水近766亿元

本报讯 昨天贵州茅台开盘跌停,股价创一年新低,截至收盘,贵州茅台跌破600元大关,报549.09元,单市市值蒸发近766亿元。业内人士表示,茅台股价跌停或与茅台三季度业绩不及预期有关。

贵州茅台近日发布的三季报显示,贵州茅台前三季度实现营业收入为522.42亿元,同比增长23.07%;归属于上市公司股东的净利润为247.34亿元,同比增长23.77%。

今年第三季度,茅台实现营业收入188.45亿元人民币,营收仅增长3.20%;净利润为89.66亿元人民币,净利润增速也仅有2.71%。

对于此次茅台增速放缓,白酒行业分析师蔡学飞表示,主要原因是茅台控制销量数据,一是规避政策舆论风险;二是确实存在市场过热的情况,企业主动压低销量,给市场降温,同时为明年的销售预留增量空间。

对于茅台股价下跌的原因,山东温河王酒业集团总经理肖

竹青表示,目前因为区域白酒龙头企业有所一二线白酒都在加大力度推广高端白酒,所以高端白酒市场份额有碎片化趋势。同时,高端白酒销售不再依赖传统渠道代理商,高端白酒销售主要依赖专业人士推荐和圈子营销,这种渠道模式区域酒厂更占有优势。

据了解,近几日除了茅台股价下跌外,白酒股都不太景气。截至昨天,伊力特、贵州茅台、水井坊、古井贡酒、洋河股份、顺鑫农业等7

股跌停,口子窖、山西汾酒等涨幅9%,老白干酒、舍得酒业等跌幅8%,酒鬼酒、今世缘等跌幅6%,其他个股不同程度下挫。

有媒体分析称,白酒权重股出现大幅调整,主要是因为白酒将加征消费税的传闻再起。记者了解到,现行白酒消费税仍执行2006年制定的10%-20%的从价税率和0.5元/斤的从量税。蔡学飞认为,白酒消费税传闻对其有一定的影响,但影响有限。

(李静)

白酒区域龙头品牌再度涨价

本报讯 近日,古井贡酒宣布将对运营包销的所有“古井贡酒”产品统一提价15%。据了解,除了古井贡酒外,洋河、四特、仰韶、国缘等酒企均公布上调价格的通知,有业内人士认为这是由白酒区域龙头企业发起的第三轮涨价。

亮剑咨询总经理牛恩坤表示,古井贡酒从宣布涨价到执行往往有过渡期,此期间有利于厂家回款。另外,今年只剩下两个月时间,酒企的业绩可能离目标还有点距离,此次调价应该和年度业绩有关。(广报)

荣耀七十 感恩有您

宝丰酒业平顶山市区2018年年中客户答谢会圆满结束

10月25日晚,平顶山市区宝丰酒业2018年年中客户答谢会在神马润泽园大酒店举行。此次答谢会上,宝丰酒业以丰盛的晚宴、精彩的节目、丰厚的大奖,来感恩回馈经销商客户对宝丰酒业的支持与厚爱,让现场的客户深切感受到宝丰酒优质的产品与贴心的服务。据了解,当晚参加答谢会的经销商客户有800余人。

现场节目丰富多彩 宝丰酒业诚意满满

当晚7点,在悠扬的音乐声中,宝丰酒业客户答谢会正式拉开帷幕。整场答谢会节目丰富多彩,不仅有展现了宝丰酒业起源与历史的古典舞蹈,也有惊险刺激的魔术表演,其中最出彩的当属沙画表演。在一个长方形白色台上,沙画大师用一把把沙子,展现了宝丰酒

业的“双品战略发布会”“汽车拉力赛”“70年庆典”等一系列活动。沙画大师熟练的技法、独特的创意令台下观众赞叹不已,把答谢会气氛也一度推向了高潮。

除了歌舞、魔术表演等节目外,宝丰酒业还特别设置抽奖环节。在现场“摇一摇”互动环节中,几乎每个来宾都参与其中,纷纷拿着手机晃动,最终计数最多的前三名获得特制封坛酒一坛。除了“摇一摇”互动环节,宝丰酒业还特别设置了三轮大抽奖,奖品分别是宝丰酒业70周年封坛酒、70周年纪念奖章及纪念酒等。

在此次客户答谢会上,宝丰酒业特地拿出了华为手机、苹果手机、万元现金等一系列丰厚的奖品,奖励给年中销量名列前茅的经销商客户,以感谢他们对宝丰酒业的支持。整场答谢会,宝丰酒业礼品多多,诚意满满,大气十足。

感恩有你 70年宝丰,整装再出发

今年是宝丰酒业建厂70周年,也是腾飞的一年。宝丰酒在品牌、文化、历史等方面都有着深厚的基础,对客户的服务规模和水平也在不断地加强和提升。从去年到今年,宝丰酒业一直在加大产品运作、渠道推广、品牌宣传方面的投入,将渠道和消费者放在首要位置,新的趋势往往伴随着新的机会,新的环境往往带来新的机遇,宝丰酒业为豫酒振兴贡献着自己的力量。

宝丰酒业销售公司平顶山市区销售经理孙式器说,宝丰酒能有今天的成就,离不开经销商客户的支持与厚爱。家乡人喝家乡酒,所带来的不仅仅是地方的自豪感,支持家乡企业也就等于支持地方发展。这次答谢会活动进一步加强



了宝丰酒业与客户之间的交流与联系,为日后更好的合作打下了坚实的基础。

孙式器表示,接下来宝丰酒业还会继续以本次70周年为起点,继续夯实产品品质,继续坚持创新

发展,继续推进“双品战略”,服务好客户,服务好家乡人民,以优质的产品,将宝丰酒的品牌文化持续发扬光大,为宝丰酒品牌复兴和豫酒振兴继续努力奋斗。

(张五阳)

