

白酒消费迎来拐点

理性、健康为核心逻辑,次高端消费再升级

近年来,随着居民收入稳定持续增长,中产阶级和富裕阶层不断增加,消费水平和消费结构也在不断升级。宏观环境影响下,中国白酒行业稳步复苏并实现持续增长,高端白酒消费呈现大众化趋势。而低端白酒市场日益萎缩,显现产能过剩。顺应潮流,一些酒企也开始发力中高端白酒。

近日,中国酒业协会副理事长兼秘书长宋书玉在接受21世纪经济报道记者采访时表示,消费升级在白酒行业已持续两年多。消费升级之后最明显的表现是,消费者更希望喝一些更好的酒。而从市场情况看,名酒好酒销售状态均不错。经过5年多深度调整,越来越多的白酒企业愿意沉淀下来做好酒。整体行业品质升级非常明显。

消费升级

在经历了几年的深度调整之后,白酒行业逐渐回暖,迎来了新的复苏周期。在消费升级的背景下,除了“高端化”、“年轻化”、“个性化”也正在成为白酒行业发展的新趋势。

尼尔森报告显示,2017年,高端白酒销售增速为37.3%,80后超过70后成为白酒消费主力。尼尔森在《2017-2018年度全国酒类趋势研究报告》中表明:新中产阶级热衷喝白酒。与整体消费者相比,新中产阶级白酒消费特点有三个:第一是高消费,一年中每月白酒消费超过1000元的比例达到27%;第二是青睐高端产品,买每瓶700元以上白酒的消费者超过两成,达到22%;



第三是具备增量潜力,新中产阶级对未来的预期是想买更多的白酒。

正一堂董事长杨光在接受采访时表示,中国GDP增长以及房价不断上涨催生了不少新富阶层。而这使得市场出现了以茅台为代表的消费者;新城镇化建设也催生了一大批中高端白酒的消费者。多重因素促使白酒行业整体呈现消费升级。

消费升级背后也有消费群体的变化。10月24日,盛初集团董事长王朝成作了主题为《高端增长放缓消费升级持续》的演讲。在演讲中,王朝成表示,2008年到2012年,白酒行业增长实际上是“三公消费”带来的,是政务和商务的“公务消费”

推动了价格的快速升级。因为“档次”是政务消费必需的。因此,酒企不断加大档次的提升,所以团购营销在那时达到了极点。

而在当下市场环境中,宋书玉认为,白酒消费更关乎理性、健康消费。消费者更知性、更讲究。消费升级背后不一定是比原来更贵,而是更追求生活品质以及生活态度。理性和知性是背后的核心逻辑。

业内人士认为,在新的竞争环境下,以衡水老白干为例,其提出“喝老白干,不上头”这一消费理念。意在通过“不上头”将产品优势聚焦到白酒品质本身,或有利于在行业深度调整、挤压式竞争阶段迅速企稳,进而持续提升高端市场份

额。10月29日,上海君智咨询董事长谢伟山告诉记者,“根据《2016年中国白酒行业白皮书》调研,八成的饮酒者喝酒以后感觉不舒服,其中第二天头晕、上头的顾客比例高达56.9%。由此来看,赢得顾客选择的根本就是要提出与他们有共鸣的观点口号。”

升级背后行业转型

我国白酒行业整体产销量自2013年以来进入低增速时代。随着消费升级以及消费者品牌意识的不断提高,行业集中度仍将处于不断提升的趋势之中,各个价格带的龙头企业将受益于结构性增长和挤压式增长,名酒景气度仍在延续。

中信建投最新调研报告显示,从中秋和国庆期间市场反馈来看,高端白酒仍然需求旺盛,次高端方面的消费升级仍在进行,主流品牌全年预计高增长无忧。

白酒分析师蔡学飞也注意到,近一两年以来,白酒消费整体呈现明显的消费分化。随着经济结构发生变化,茅台、洋河、五粮液等高端白酒均取得不错的业绩,而一些中低端产品反而在面临业绩下滑局面。而这也催生一批中低端白酒向中高端白酒转型。“白酒业的消费升级并非消费量、消费频次提升,而是呈现更多的品牌效应。消费升级背景下,白酒的品牌效应愈发明显。而这也带动不少区域龙头企业进行品质升级。比如:江苏今世缘、四川舍得、郎酒、新疆伊犁特、甘肃金徽、陕西西凤、青海青稞等。”

杨光表示,目前白酒行业内三条线比较明确:第一,高端向茅台集中,茅台的不可替代性越来越强烈;第二,中高端向200元集中。过去200元没有全国性品牌酒企,这属于行业空当。现在这类竞争品牌比较多,主要是全国龙头和区域龙头竞争;第三,中低端向牛栏山集中,主要是放量。整体来讲就是,行业内集中效应最大,主要是头部和尾巴。

王朝成表示,这一轮白酒行业发展动力第一是消费升级;第二是集中化。“上一轮白酒业发展是量价提升。这一轮量实际是没有扩容的,行业开始走集中化之路,少数企业把别人的量抢来了,然后又卖得更贵了。集中化这种事情其实会让企业享受‘叠加效应’,像茅台、五粮液,包括地方龙头酒企都是享受这个。”

山东温河王酒业集团总经理肖竹青认为,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。比如酒鬼酒在推荐内参,西凤酒在推荐西凤酒秘级三十年年份酒,今世缘在推国缘,洋河在推广梦之蓝。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业内人士推荐和圈子营销,这种渠道模式区域酒厂更占有优势。茅台酒曾经对手只有五粮液和国窖1573,现在因为高端白酒渠道模式的颠覆,地方酒企龙头企业都已经很荣幸地成为瓜分茅台中高端市场份额的竞争者。(祁三连)

多家餐饮企业宣布停用吸管

本报讯 长期“统治”餐饮行业的塑料吸管近日正备受“排挤”。近日,麦当劳中国宣布从11月1日起,在北京10家餐厅试点吸管减量方案,其中部分餐厅测试“免吸管杯盖”,其他餐厅不主动提供吸管。

这只是全球“限塑风暴”的一个缩影,今年以来,多家餐饮企业和酒店均对塑料吸管下达了“驱逐令”。7月,星巴克宣布,2020年之前全球所有分店禁用塑料吸管,同时公布不用吸管的新杯盖设计。当月,万豪国际也表示将在全球超过6500家酒店和度假村停用不可降解塑料吸管,此举预计一年内减少万豪国际超过10亿支塑料吸管的使用。

“限塑风暴”中也不乏政府的

身影,据了解,欧美许多国家和城市都在今年提出了限制或禁用塑料吸管的规定和计划。

塑料吸管被纷纷叫停的背后,是不容忽视的污染和浪费问题。浙江省社会学会会长杨建华表示,吸管作为塑料制品难以降解,对生态环境的污染破坏是长期和深层次的,“无论是随意丢弃还是专门的填埋,塑料都会蚕食土地资源,导致农产品减产甚至影响海洋环境。”而由于回收难度大,英国某废弃物处理公司曾将塑料吸管称为“人类终极浪费”。

饱受诟病的塑料吸管是否会退出市场?在福建省环保志愿者协会常务理事张水龙看来,尽管“限塑”的声势越来越大,但塑料吸

管“出局”还有很长一段路要走。

张水龙表示,作为一项已经融入消费者生活习惯的发明,告别塑料吸管意味着需要找到合适的替身。此前,曾有商家做过这方面的尝试,例如使用玻璃管、不锈钢吸管等等,但都因不易清洗和消毒等原因,未能打开局面,“反而是将杯盖设计为可直接饮用的做法,取得了一些成功,但仍然没有解决用户体验下降的问题”。

据了解,目前完美替代塑料吸管的方案还未能出现。虽然此前麦当劳在部分地区将塑料吸管换成了可生物降解的纸质吸管,但部分消费者反映的“纸质吸管易溶解”的问题同样需要解决。

(吴剑锋)

中小品牌兴起 酱香白酒市场有望形成新阵容

本报讯 在以往酱香白酒市场格局中,贵州茅台可谓“一家独大”。而近年来受市场热潮带动,不少中小品牌兴起,有望推动酱香白酒市场形成品牌新阵容。

“去年全国酱香型白酒营收规模约902亿元,利润达430亿元。”酒类研究专家、《糖烟酒周刊》杂志社首席研究员王传才日前在广州称,从市场行情判断,预计2018年全国酱香型白酒营收有望突破1000亿元,利润将超过500亿元。从低谷反弹,中国酱香白酒市场当前呈现巨大商机。

据贵州茅台财报,2018年1至9月,茅台实现营收522.4167亿元,比上年同期增长23.07%。

茅台业绩创新高折射出酱香白酒行业前景看好。近年酱香白酒行业并购、收购或建新厂、拓市场等动作频频。劲牌公司以17亿元收购贵州台轩酒业95%股份,后者以生产酱香白酒为主;绵柔洋河以19亿元全资吞下贵酒,后者的大曲酱香白酒颇具知名度。

酱香白酒市场迎来全线品牌新阵容:一线品牌飞天茅台酒,二线品牌包括大曲、王子酒等,更多三线新品牌陆续出现。王传才称,中小品牌将推动大众型产品成为酱香型白酒的重要增长点。

“未来白酒行业将呈现高端放缓、次高端和中高端仍呈升级型增长的局面。”盛初集团董事长王朝成判断。(程景伟)

小广告 大市场 小投入 高回报

分类广告

第2387期

广告热线: 13523260997 13183330295

地址: 市区建设路西段268号(鹰城广场对面)

A 生活资讯

搬家公司

● 顺风搬家 13837529909

印刷

● 要印刷找龙发 8861818

心理咨询

● 婚姻家庭调解 13937507536

助听器

● 耳聋请配助听器 13087062226

老年公寓

本栏目在微信公众平台同步刊登

微信公众号: ycqueqiaohui

● 康乐居老年公寓 13937585159

特色美食

● 鹰城名吃-四不腻猪蹄 3413983

健康美容

三色膏药治颈肩腰腿疼
乳腺增生月子病 15224814591

治鼻炎签约

中药外用 15937507897

专治男女性功能低下及前列腺炎

电话: 13103656566

假发、补发

市联盟路中段(联盟鑫城院内)
电话: 13849583359

B 房产资讯

出售

● 专办急租售房 8978882

出售: 市区九中附近学区房,精装修,水电气暖,带部分家具,150m²。联系电话: 15738991358

出租

出租出售: 矿工路中段,西体育场门口临街一二层旺铺出租、出售 13803901771 13903759918

出租

● 专办急租售房 8978881

出租教室 17734862311

转让

● 70m²美容院转让 13592197908

驾校转让

建设路中段(营业中) 13782472111

转让

矿工路与团结路附近,营业中饭店500m²。位置佳,有固定客源,带技术转让。15516038952

C 招聘资讯

招聘

● 聘设计师、文员 13507627309

D 商务资讯

工商代理

● 注册代账 15637589127

● 注册、代账、商标 18737535133

E 教育资讯

招生

● 珠峰博士声乐高考 13393797837

友情提示: 使用本栏目信息请核对双方有效证件, 投资汇款请谨慎。本栏目信息不作为承担法律责任的依据。