

# 茅台领跑春节前白酒市场

2019年春节即将来临,白酒行业也迎来了传统的销售旺季。然而,据记者调查,截至目前,除了53度的飞天茅台酒排队购买外,其他品牌白酒的表现并不突出,有着酱酒第二之称的郎酒,市场动销并不乐观。

## 节前销售几家欢乐几家愁

值得一提的是,作为白酒行业传统的销售旺季,近年来,春节销售的时间缩短是不争的事实。如今,距离2019年春节还剩下不到一个月时间,而从市场销售反馈来看,可以说是几家欢乐几家愁。以茅台、五粮液、洋河为首的名酒企业销售表现突出,而对于大多数白酒企业来说,这段时间销售的感觉则是“冷”。

白酒营销专家铁犁接受记者采访时表示,目前来看,白酒行业有喜有忧,茅台、五粮液、洋河、剑南春、白云边、四特酒等品牌的市场表现都不错,比较亮眼的则是茅台酒,而对于大多数酒企来说,则都面临着调整。

在铁犁看来,2019年春节白酒销售比2018年中秋国庆的销售要好一些。“2018年受经济下滑影响,社会上的采购都比较谨慎,这部分采购会在今年春节释放。”

在业内人士看来,一线名酒的渠道下沉挤压二三线及区域酒企的市场份额,因此,对于多数酒企来说压力巨大。

1919酒类网上商场相关负责人表示,现在还没有明显感受到春节销售旺季的到来。“春节销售旺季在一线城市来得早一些,但是对于其他城市来说,一般集中在节日前的一两周。”

不过,记者走访北京茅台销售网点发现,53度飞天茅台酒依然是排队购买,而茅台酒的出厂日期到市场销售的时间不足一个月。

1月5日,一位购买茅台酒的消



费者对记者表示,其刚买到的茅台酒的生产日期为2018年12月25日。也就是说,其买到的茅台酒从出厂到消费者手中,时间很短,足以看出茅台酒真的是供不应求。

茅台销售店的人员告诉记者,由于南方大雪导致交通不便,最近白酒到货时间延迟,有好几天都断货了。而记者看到,茅台直营店的工作人员,自上午9时开始工作,一般连喝水的时间都没有,因为要接待源源不断的消费者。中午已经过了吃饭时间,3个工作人员依然在忙碌,开发票、收银、发货。

相比茅台的供不应求,有的酒企销售并不乐观。

记者电话采访了几家线下白酒经销商,在他们看来,名酒的销售比较乐观,但有些品牌根本卖不动。值得一提的是,自称为酱酒第二的郎酒目前有经销商曝出根本卖不动,有经销商萌生退出之意。对于郎酒销售,一白酒经销商对记者表示,痛苦,非常痛苦,目前还有几百万元的库存。

## 郎酒或在走老路

值得一提的是,白酒产业正在向名酒、高端酒集中,因此,在2017年,白酒行业呈现出了一轮高端白酒的盛宴,但是,在2018年,伴随着白酒上市公司三季报的发布,酒企

业绩增长的背后,与2017年相比已经放缓。

茅台集团董事长李保芳在最近的一次论坛上也表示,这一轮白酒行业增长的特点是市场的优势资源不断向头部市场集合,马太效应越来越明显,这也带动了知名白酒企业业绩的高速增长,但并非行业常态,下一步市场增长将回归理性。

那么,为何在茅台排队购买的当下,有着酱酒第二之称的郎酒为何卖不动呢?

对此,一位业内人士告诉记者,郎酒此前的做法是因为往市场压货,导致2012年至2017年都在处理库存。不过,这两年,郎酒为了要上

市做报表,又开始往市场压货,走老路十分危险。

在上述人士看来,从企业层面看,郎酒2018年的销售增幅很大,但是,渠道上的库存严重。部分区域的郎酒经销商压力巨大。

“在成都,郎酒的经销商就有几十家,有的经销商在2017年打的款都没有提货,2018年任务又来了,郎酒以压货的形式走老路,忽悠经销商,也是对自己不负责,自毁前程。”上述业内人士对记者表示。

据记者了解,在京东首页郎酒超级品牌日,部分满699元减300元。在1919酒类流通官网,53度红花郎(10年)原价458元/瓶,现价338元/瓶,53度红花郎(15年)原价698元/瓶,现价518元/瓶。

## 酒企库存不容忽视

经济下行压力大,白酒龙头企业的业绩放缓,社会库存逐渐加大是不争的事实。

近日,有郎酒经销商在酒商群里抱怨:“两个月都没怎么卖,厂家还在天天喊着打款发货。”

在业内看来,本轮白酒增速放缓也与渠道海绵的吸水能力饱和有关,按照厂商的口径,即算销售,但经过数轮压货之后,渠道里还有多少货,恐怕只有经销商冷暖自知。

而据记者了解,名酒的市场开瓶率并不高也是不争的事实。有的品牌因具有收藏价值,因此,虽然市场上供不应求,但是它的开瓶率并不高。

另外,自2017年白酒行业回暖以来,一些经销商的定制酒也伴随而来,加上经济下行压力大,消费力减弱,因此,白酒行业的调整将继续。而对于大多数经销商来说,2019年去库存也成为他们新一年的主要目标。(夏芳)

## 加强管控终端市场

# 五粮液连开27张“罚单”

继茅台明确为千亿目标拟调整市场后,五粮液集团有限公司(以下简称五粮液)更是“亲自下场”管控终端市场。记者从五粮液方面获悉,五粮液已于近日完成对27家市场终端销售点的惩治,其中包括部分经销商存在多地串货、变相做低39度五粮液价格等扰乱市场秩序的行为,业内人士分析指出,在迎来旺季的同时,五粮液的数字营销“野心”也逐步下延到终端网点。

1月9日至11日,宜宾五粮液股份有限公司市场部、五品部、品牌保护与售后服务管理部联合开出2019年首张“罚单”,取消抚顺市益铭阳进出口经贸有限公司39度五粮液经销资格。

之后两天,该公司又陆续对东北、华北、西南等市场存在违约跨

区域销售行为的26家终端销售点进行了惩戒。接下来,截至2月28日,联合督导组将集中在五粮液全国的主销区开展市场秩序清理和维护工作,重点针对经销商的销售行为是否违反经销合同的规定、是否违反五粮液厂家的相关管理规定进行检查。

据五粮液相关负责人介绍,由于抚顺市益铭阳进出口经贸有限公司存在多地串货、变相做低39度五粮液价格等扰乱市场秩序的行为,因此,该经销商成为五粮液在2019年度第一个被直接取消经销权的经销商。而之后的26家终端销售点,则是通过大数据运用进行监测检查得出的。目前,上述违规终端网点均已被取消参与五粮液春节主题活动的资格。

另外,该负责人还表示,当前

公司数字化营销已下沉到终端,与之前只管理到经销商层面的局面不同,此次雷霆行动进一步加强对公司数字化营销工作的检验,这是五粮液补齐机制短板的重要一环。2019年,五粮液将继续调整数字化营销体系,通过一系列计划调控逐步实现经销商合同计划与运营能力相匹配,并以“控盘分利”策略增强经营意识与能力。

五粮液联合督导组在2019年初便打出连环重拳,从旺季首罚到多区域终端网点的查处,接二连三的动作无不透露出五粮液对终端市场的野心。业内有观点指出,五粮液将大数据运用到打击串货和终端管理上,是将管理半径向终端网点延伸的表现。

(刘一博)

## 杭州查获一批假茅台： 酒瓶、防伪标志为真 瓶身打孔注入低档酒

本报讯 撕开茅台酒瓶上的标签,在瓶身打一个很细的孔,用针将部分酒抽出,注入低档白酒,再用蜡封住小孔,将标签贴回,冒充真品——杭州西湖区警方日前查获假茅台酒59瓶,案值近30万元,销售假酒的范某、王某已因涉嫌非法销售伪劣产品罪被刑拘。

沈先生在杭州经营烟酒商行,1月3日下午,范某拿着几箱茅台上门推销,称是朋友送的,自己不喝酒。因为茅台价格高,沈先生请品酒师朋友罗先生到店鉴别。罗先生发现这批茅台的包装、二维码、防伪标注、气味都与

真品无异,但撕开酒瓶标签后发现瓶身有针孔,怀疑是假酒,报了警。民警联系茅台公司专业打假人员检验,发现这几箱酒的酒瓶、瓶身二维码、防伪标志等都是真的,但每瓶酒的标签后都有针孔,高度怀疑是假酒。

经审讯,范某承认这批“茅台”通过针孔混入了低档酒,是他和朋友王某在贵州以每瓶1300元的价格购入的,转手以每瓶1450元至1600元出售。去年10月以来,他们已在西湖区多家烟酒商店售出十余箱。为获取买家信任,两人每次都开着借来的宝马X5送货。(澎湃)

小广告 大市场 小投入 高回报  
第2445期  
**分类广告**

广告热线: 13183330295 13592179403  
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

**老年公寓**  
● 康乐居老年公寓 13937585159

**助听器**  
● 耳聋请配助听器 13087062226



本栏目在微信公众平台同步刊登  
微信公众号:  
ycqueqiaohui  
相亲报名热线:4940520

**印刷**  
● 要印刷找龙发 8861818  
**特色美食**  
● 鹰城名吃-四不腻猪蹄 3413983  
**驾校资讯**  
三强考场中州白云鹰东时尚连横驾校  
自建考场车接送,2月1日前报名送价值1200元礼品! 8862688

**健康美容**  
三色膏药治颈肩腰腿疼  
尿频尿急尿裤子 15224814591  
**假发、补发**  
市联盟路中段(联盟鑫城院内)  
电话: 13849583359

**招生**  
电工焊工培训考证  
市电讯职业学校。电话:2963913  
**C 商务资讯**

**B 教育资讯**

**工商代理**  
● 注册、代账、商标 18737535133