

一线白酒市场竞争火力加大

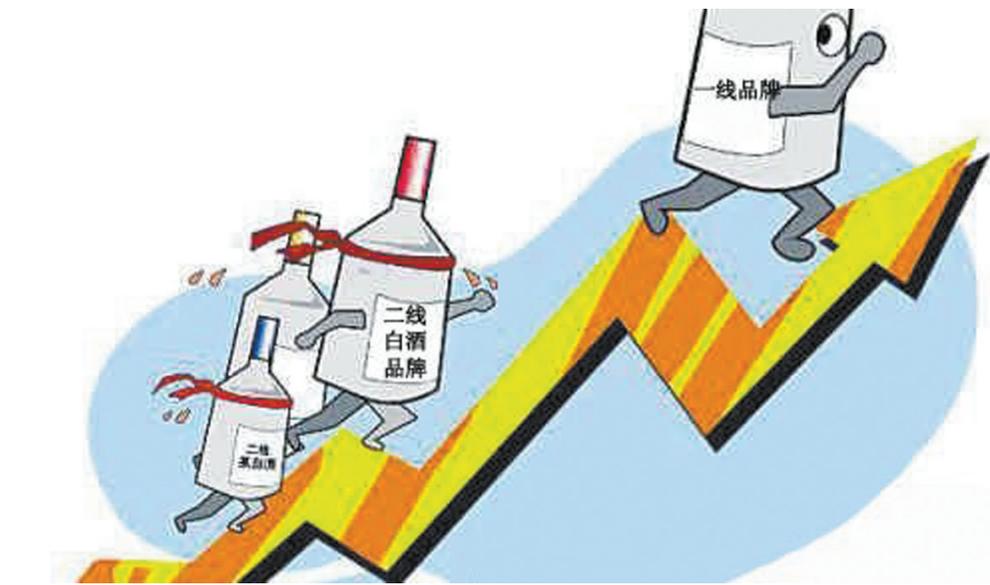
随着一线白酒经销商大会的结束，茅台、五粮液、洋河三大一线白酒企业已向外界公布2019年的营销工作计划。茅台求稳、五粮液提创新、洋河坚守，成为几大酒企在宣布年度营销策略时着重提及的关键词。尽管各有不同，但北京商报记者在观察这一系列的策略时也发现，无论是借助自己还是经销商力量扩展渠道，都透露出一个关键信息：在这个竞争激烈的时期，2019年正成为一线白酒企业争抢地盘的关键年。

布局终端

从公开消息可以看到，进入2019年，拓展市场仍是各一线酒企的重要工作。在这同样的目的下，具体操作方法各有不同。以茅台为例，2019年茅台尽管不再新增专卖店、特约经销商、总经销商，但取而代之的是推动营销的扁平化。从茅台方面公布的消息来看，2019年，茅台计划对直销渠道进行扩张，加大与各省直销、大型商超的合作，投向国内重点城市机场、高铁站的经销点。

事实上，这种布局也不仅仅局限在线下渠道，从茅台的规划中来看，与知名电商合作也成为重要的一步。五粮液的市场拓展规划，更是将数字化与线下渠道进行了结合，这种数字化转型甚至与五粮液的“百城千县万店”工程紧密捆绑。从业内人士的角度来看，五粮液的这一系列动作不仅仅是为了打造五粮液差异化的渠道竞争力，更能看出五粮液渠道进一步下沉、拓展新市场的野心。

洋河同样不甘示弱。虽未直接提及如何进行市场拓展，但仍表示



要保证销售额增长高于市场增长水平，结合不断通过赞助知名节目提升品牌力和知名度，也被业界认为是为了抢夺市场的重要一步。尤其是大手笔赞助知名文化综艺节目《国家宝藏》，更被业界认为是洋河希望通过文化价值驱动渠道销售，特别是增强在高端产品领域的市场布局。事实上，在渠道布局上，此前洋河与苏宁之间的合作，也被认为是企业加强在线上销售布局的尝试。

争夺“地盘”

业内人士指出，2019年，茅台、五粮液、洋河都已经制定了相应的营销目标，要实现这一目标，除了自身架构调整以外，“地盘”的争抢在所难免，这种“地盘”不仅仅体现在

线下，在线上同样如此。

融泽咨询酒类营销专家刘晓威在接受记者采访时便认为，白酒一线企业抢夺市场的激烈程度在加剧。具体而言，一线白酒品牌参与终端市场的争夺，竞争层级下移，更加务实。事实上，商超、零售店、名烟名酒店等终端市场一直是区域强势品牌赖以生存的法宝，因此一线白酒向终端市场的竞争号角已经吹响，竞争更加激烈。从另一个角度来说，一线名酒开始注重商超、百城千县万店的终端市场建设，甚至包括电商的建设，其实是市场基础建设的一个环节，品牌和产品与消费者的距离越来越近，品牌在加快消费者触达的渠道与场景建设，可以看出其营销体系的做法更加务实。

从终端市场也已经能够看出一线白酒企业拓展市场的决心。在春节期间，记者在进行市场调查时发现，茅台正试图通过旗下的系列酒来覆盖更多的价格区间。有观点认为，这一方面是茅台希望做大做强茅台系列酒品牌的实际需要，另一方面更有利于茅台通过更多价格段产品覆盖更广阔的消费客群与市场。在北京市内的家乐福、永辉等大型商超，以往并不多见的茅台旗下品牌习酒，也拥有大量促销展柜，甚至安排专门的促销人员进行促销。类似的促销活动，春节期间也发生在五粮液与洋河系列酒上。

挤压式增长

刘晓威指出，一线白酒企业对市场的争夺，从侧面透露出白酒

的挤压式增长仍将持续。事实上，2019年对白酒行业而言出现了三个关键节点：一是总体消费量增长趋缓；二是产品结构调整见顶，产品结构趋于稳定；三是存量市场的争夺，市场竞争层级升级。尤其是进入2019年，白酒市场将会进入一线白酒品牌与区域性强势品牌之间的存量市场争夺，而非增量市场。而所出现的增长也同样会是挤压式增长，即有品牌销售额增长就会有品牌销售额降低。这种竞争意味着，白酒市场已经进入到“大规模集团军作战”的“战役式竞争”。

在这种竞争格局之下，一线白酒企业的高端产品也走下“神坛”，开始加入战局。记者在观察春节酒市的优惠情况时便注意到，促销活动已经蔓延至一线酒企的高端品牌线。记者在贵州六盘水市的沃尔玛超市内看到，43度飞天茅台买两瓶即可获得减200元的优惠；而52度新装五粮液，更是买两瓶可获得减240元的优惠。五粮液的优惠活动在北京市场同样可以看到，而在安贞环球贸易中心的BHG超市内，记者更看到了加入43度飞天茅台的综合大礼包产品。

另外，刘晓威也表示，随着白酒竞争激烈程度的提升，从茅台、五粮液、洋河等一线品牌战略方向中的关键词也不难看出，白酒竞争已经从“跑马圈地”阶段向“阵地攻坚”阶段升级，这种竞争压力不仅会传导给其他一线名酒，也会传导给区域强势品牌。这是因为中小白酒品牌的生存空间已经被挤压得很小很小，没法获得竞争的“入场券”；而区域强势品牌的阵地，就成为接下来最容易被掠夺的市场。

(薛晨)

CYTS 河南省中国青年旅行社 平顶山分社
 中青旅 股票代码: 600138 许可证号: L-HEN-GJ00008

4月26日 德法意瑞4国13天 13500元 平顶山起止国航直
 一价全含 自费小费 金色山口列车 瑞士雪山 凡尔赛宫 卢浮宫 2条游船

3月16日 俄罗斯四星郑州直飞8天 6500元 一价全含 小费自费已含

4月10日 北欧四国双峡湾(双邮轮)+俄罗斯金环13天 12900元/人

4月22 5月13号 美国东西海岸大瀑布12天 特价 10699元

电话: 2988011 2988022 13603902305 中兴路湛河桥千田大厦北一层 代办各国签证

金色假期旅行社
老君山+寨沟 二日特价199元 3月9日发
 3月8号女神节优惠来啦!!!
 龙潭峡一日80元 宝泉郁金香一日特价88元
 八里沟一日99元 亳州花戏楼二日特价99元
 天界山一日99元 宝泉+司徒小镇二日特价199元
 老君山一日88元 襄阳唐城+米公祠二日299元
 木札岭一日88元 云雾山杜鹃花+唐城二日369元
 2019春季暖阳夕阳3月推荐: 广东全景+港珠澳大桥单飞七日2980元起
 浙江全景双卧七日1880元 3月25日发 昆明大理丽江双飞六日1280元 天天发
 福建全景双卧九日2080元 3月22日发 悦享版纳双飞六日休闲游799元 3月12日发
 湖北恩施双飞五日1880元 每周六发 神秘越南全陪班双飞八日1780元 3月12日发
 平顶山卫东区劳动路0375-2551118 2996667 13083750808 13071710003 L-HEN04064

河南省中国旅行社集团有限公司 河南省旅行社协会会长单位 河南省旅游标准化示范单位
夕阳红专线
 A 杭州 绍兴 舟山 宁波 普陀山 溪口 雁荡山 茅家埠 双卧8天 1780元起 3月25日/4月10日
 B 广东全景+港珠澳大桥单飞7天 2980元起 3月16、26日
山西全景专列 平遥古城 悬空寺 云冈石窟、五台山、王家大院、大槐树 壶口瀑布专列七日 4月20日盛大起航 980元/人起
 行程特点: 1.太原进 大同出 不走回头路 2.全程医生跟随 无自费 无购物 3.政府及景区补贴 60岁以上的老人门票全免, 报名即送388元的大礼包一份
婺源 庐山 景德镇深度游单高单卧6日 3月19日 2880元起
 平顶山起止 婺源2晚 庐山山顶2晚 无购物无自费 郑州——婺源坐高铁、节省九江——婺源3.5个小时的大巴车
俄罗斯特价4999元报名送泰国游 **西藏林芝桃花节双卧十天2180元/人**
港澳纯玩双飞六天2880元/人 **五星张家界双飞全陪团1580元/人**
神秘朝鲜双飞双卧六天纯玩3480元/人 **五星华东双飞六天1680元/人**
阳光芽庄五天无自费1899元/人 **稻城色达双高九日游2980元/人**
 地址: 中兴路万家对面劳动局楼后20米一楼 电话: 2955558
 24小时 13461107111 13103753877 ★ 许可证号: L-HEN-CJ00012

小广告 大市场 小投入 高回报
分类广告
 广告热线: 13183330295 13592179403
 地址: 市区建设路路西段268号(鹰城广场对面)

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

驾校资讯
 三强考场中州白云鹰东时尚连顺驾校
 回馈新老客户, 每人可获得300-1000元扶贫补贴, 限前20名! 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

C 招聘资讯
 招聘
 工商银行子公司、工银安盛
 聘理财经理, 月薪4000-15000元以上, 晋升空间大, 员工签订劳动合同。
 18837519615 13393786900

D 教育资讯
 招生
 电工焊工培训考证
 市电业职业学校。电话: 2963913
 友情提示: 使用本栏目信息请核对方有效证件, 投资汇款请谨慎。本栏目信息不作为承担法律责任的依据。

A 商务资讯 **B 生活资讯**
工商代理 **搬家公司**
 ●注册、代账、商标 18737535133 ●顺风搬家 13837529909

印刷 **助听器**
 ●要印刷找龙发 8861818 ●耳聋请配助听器 13087062226

老年公寓 **特色美食**
 ●康乐居老年公寓 13937585159 ●鹰城名吃—四不腻猪蹄 3413983