

网络销售茅台酒现新骗局

选择正规渠道最重要

□记者 张五阳

本报讯 近日,出现一种新型电信网络诈骗,利用市民想要购买茅台酒的心理,专门针对抢购茅台酒创建一个虚假链接,骗取钱财。1499元的茅台酒有多香,不管是喝酒的、不喝酒的,还是黄牛、非黄牛,都虎视眈眈。茅台酒一直是白酒行业关注的热点,然而树大招风,假冒产品一直是茅台酒挥之不去的“伤痛”,造假、售假的方法层出不穷。那么,消费者怎么才能购买到货真价实的茅台酒呢?

市酒业协会常务副会长李亚伟介绍,购买茅台酒最重要的还是渠道,不管是线上还是线下,一定要选择正规渠道购买。以往常见的骗

局是抽奖免费得到一瓶飞天茅台酒,只需填写收货信息,但后期都会接到电话说要198元的天价运费,尽管这种套路漏洞百出,但实际上还是有很多酒友经不住诱惑而受骗。

随着网络平台不定期的1499元茅台酒售卖,近期所出现的诈骗方式主要围绕1499元的茅台酒,以微信群发链接等方式,诱导各类酒产品销售微信群里的人员点击链接抢购茅台酒。受害人点击抢购以后,在链接平台内通过微信支付的方式付款,付款完成后,受害人便无法再进入链接网站查看购酒情况,并且微信已被对方拉黑。实际上,受害人微信付款的过程就是通过虚假链接转账给犯罪嫌疑人。

由于目前1499元的茅台酒几乎只在网络上售卖,往往一开售便瞬间“秒光”,所以才让犯罪分子钻了空子。

那么,到底怎样才能买到正规渠道的1499元的飞天茅台呢?李亚伟说,如果选择线上渠道,一定要找信誉好、有保障的平台。以下几大平台均有1499元的茅台酒售卖,消费者可以多留意。

京东超市自营:仅限京东实名认证用户 App 端抢购。每日10:00开始预约,12:00开始抢购。同一用户每次可购买1至2瓶,30天内最多购买两瓶。

天猫超市自营:每日20:00抢购。同一账户90天内最多购买两瓶。

网易严选:仅向18周岁以上用户开放预约、购买,用

户可在网易严选 App 端进行购买。抢购开始前10分钟均可预约。每天22:00开始抢购。同一用户单笔订单限量购买1瓶,90天内最多购买两瓶。

苏宁易购:实名认证用户。每天10:45至次日8:30预约,9:30抢购,周日除外。同一用户单笔订单限购1瓶。

小米有品:实名认证用户。每个工作日10:30至次日9:30预约,抢购时间为次日10:00至10:30。同一用户30天内最多可购买两瓶,单次限购一瓶。

真快乐:需实名认证。每天8:00至15:00完成预约后,当天22:00至23:00抢购。每人每次限购两瓶,每月限购4瓶,每年每人限购12瓶。

酱香型白酒为什么一定要窖藏三年?

酱香白酒是我国蒸馏酒中的一种,整个生产流程一年一个生产周期,两次投料,九次蒸煮,八次发酵,七次取酒。酱香酒复杂的生产工艺需要一年时间不难理解,但新酒到勾调环节,为什么要耗费几年的时间在酒库贮藏?其中有什么奥秘呢?窖藏的作用是什么?

酒作为乙醇(酒精)的衍生物,只有窖藏才能使酒中的有害物质挥发干净。窖藏的时间越久,酒的味道也就越甘醇。不同的窖藏方式也会对窖藏酒产生不同的影响,就像酒窖储存、洞藏、泥土埋藏、酒糟埋藏等,都能够对酒体起到发酵熟成的作用。

但并不是所有的酒经过贮存都会变好,也不是所有的酒都是越陈越好。酱香型白酒合理的窖藏期为3年以上,主要与其独特的生产工艺、酒精度、物质成分有关。那么,为什么要窖藏呢?窖藏可以使酒体发生氧化反应,使酒香更纯正;延长发酵期,使酱香更突出;提升联酮类化合物含量,使酒味增强;促进缔合反应,使酒体更醇和。

白酒陈化过程是一个复杂的物理、化学变化过程,掌握好时间很重要。

如果您有任何关于酒方面的问题或者想了解酒方面的知识,可添加微信“pdsbwzwy”留言。

(张五阳 整理)

华茅、王茅、赖茅和茅台是什么关系?

□记者 张五阳

本报讯 “华茅、王茅、赖茅和茅台有没有关系?”近日,家住市区矿工路与体育路交叉口附近的魏先生提出了自己的疑惑。他说,在市面上见过华茅、赖茅、王茅这些品牌的酒,但不知道和熟知的茅台酒是否有关系,这几类茅台酒的品质如何?对比茅台酒,是否存在高性价比?为此,记者采访了市酒

业协会副秘书长刘岳辉。

刘岳辉介绍,熟知茅台酒历史的人都知道,茅台酒厂实际上是由华茅、赖茅、王茅三家酒坊合并而来,“三茅”合一成立国营茅台酒厂。华茅前身是华家的“成义烧房”,原名“成裕酒坊”,该酒坊的创始人是华联辉,祖籍江西临川。华茅商标早在1988年就已成功注册,只是几十年来并未有知名产品面世,直到2018年

华茅品牌重启以后,才推出了一些产品。近期,关于华茅品牌的相关运作频频,借着茅台品牌背书,在酱香酒市场占领了一席之地。王茅前身是王家的“荣和烧房”,2018年贵州茅台酒股份有限公司重启王茅品牌,有了茅台加持以后,王茅品牌重新进行了市场布局,焕发品牌光彩。赖茅前身是赖家的“恒兴烧房”,2014年赖茅商标权属重回茅台集

团,同年茅台与中石化易捷强强联手,共同投资组建贵州赖茅酒业有限公司,正式重启赖茅品牌。

通过以上可以得知,“三茅”实际是茅台酒厂的前身。那么,对比茅台酒,“三茅”酒性价比如何?刘岳辉认为,“三茅”酒采用的工艺与茅台酒几无二致,都是采用传统坤沙工艺,其中赖茅性价比相对高一些,喜欢酱香酒的消费者不妨试试。



以文化打底,以创新做武器

河南卫视携手仰韶彩陶坊《七夕奇妙游》引热议

□记者 张五阳

本报讯 继《唐宫夜宴》《元宵奇妙夜》《端午奇妙游》等文化节目出圈后,河南卫视携手仰韶彩陶坊在七夕推出《七夕奇妙游》,一经播出引发热烈反响,受到观众一致点赞。其中,舞蹈《龙门金刚》(如图)更是获得人民日报、新华社、光明日报等官方媒体的转发和点赞。作为特约赞助商的仰韶彩陶坊,也再一次引起了公众热议。那么,仰韶彩陶坊为什么会参与这类节目?记者采访了仰韶酒业平顶山区域负责人。

“酒文化是传统文化的一部分,传统文化离不开酒文化。可以看一下历史,各类古代文学作品、古代故事中,酒几乎是必不可少的一部分。酒里有爱情故事,有英雄气概,甚至还能成为诗人创作的灵感源



泉。”仰韶酒业平顶山区域负责人赵先生介绍,此次仰韶彩陶坊以文化打底,融入创新理念,通过节目中合理的产品植入,

使产品与节目环境融合,最终为观众呈现出一档又一档高端酒品。

赵先生说,此次在节目中

出现的是仰韶彩陶坊的天时系列,酒旗也有醒目的“仰韶彩陶坊”字样,这是仰韶酒企除了传统宣传模式之外的一次创新。

现在来看,效果非常不错。近年来,作为豫酒中的佼佼者,引领豫酒市场,其创新产品陶香型(陶融型)白酒不仅打破了中国白酒行业维持多年的香型格局,发起了香型融合的新流派,也让豫酒拥有了属于自己的代表名片。

他认为,对于目前而言,不仅酒质要好,也要让更多消费者认知品牌。如何能让消费者更好地了解仰韶彩陶坊的品牌文化?所有酒品牌都喜欢讲故事,都喜欢与文化结合,但故事内容大多与自身的产品有关,容易造成消费者的疲劳。而仰韶彩陶坊这次以节目的形式讲述品牌文化的方式,更容易让消费者接受,为仰韶彩陶坊走出河南打下基础。接下来,仰韶彩陶坊还会继续创新,不断调整,以高性价比的酒水系列征服更多消费者。(仰韶酒业供图)