

# 消暑酒经济 啤酒正当时 生鲜啤酒、精酿啤酒市场火爆

□记者 张五阳

本报讯 又是一年夏季,又一年的啤酒季。近日,平顶山市主城区五区全部解除管控措施,全市全面恢复生产生活秩序。随着管控解除,夜市经济渐起,多家酒商也把握机会纷纷推出了生鲜啤酒与精酿啤酒促销活动,为炎炎夏日增添一丝清凉。

## 生鲜啤酒热度不减

5月20日下午6时许,在市区长青路阳光花苑小区附近万福源酒水连锁店,家住附近的市民张先生正在购买现灌生鲜啤酒。该店销售人员熟练地将啤酒从啤酒机灌入保鲜袋中,只用3分钟左右,一袋2.5公斤的生鲜啤就灌装完

毕。

据张先生介绍,市场中的传统工业化啤酒(以下简称传统啤酒)味道太淡。去年,他尝试了生鲜啤,便喜欢上了这种鲜、香的口感。管控解除后,张先生赶紧买来解解馋,并约上好友一起分享。

该店销售人员介绍,万福源生鲜啤酒在24小时内饮用品感最佳,保质期虽短,但是胜在不损伤啤酒的口感,最大限度地保持了啤酒的正宗风味,万福源多家门店几乎每天每店至少能售出近百袋生鲜啤酒。

当日晚7时30分,在市区西苑小区附近的酒乐美酒水连锁店,进店购买生鲜啤酒的顾客络绎不绝。酒乐美酒水连锁店负责人王先生说,为了销售生鲜啤酒,公司专门购

了价值十多万元的啤酒加压冷藏设备,还为生鲜啤配备了专用冷库。晚上8点左右,该店的所有生鲜啤已全部售罄。

我市多家酒水销售公司以及餐饮企业都开启了生鲜啤酒、精酿啤酒的销售,为疫情散去的夏日,增添一抹清凉。

## 精酿啤酒起势迅猛

“老板,整一箱斑马桃子精酿啤酒。”5月21日下午,在市区新华路北段酒乐美酒水连锁店,市民李先生购买了一箱24瓶的精酿啤酒,用于晚上聚餐。李先生介绍,对比传统啤酒,精酿啤酒的口感更多元化,有很多水果口味,这次他买的桃子味的啤酒,在聚会时这样的啤酒女士们更容易接受。

据酒乐美酒水连锁店网络部何先生介绍,近两年来,买精酿啤酒的大部分是年轻人。在他们店,几乎全换成了精酿啤酒,销量非常不错。

在市区凌云路经营一家酒吧的老板杨先生介绍,从去年开始,在他们酒吧消费的年轻人经常会选择一些高端精酿啤酒。“精酿啤酒虽然贵,但是口味丰富。年轻人比较喜欢。”杨先生说。

在市场中,虽然依然可以看到大量的传统啤酒,但多家经营酒类的公司店面显眼位置已经换成了各类品牌的精酿啤酒。

## 精酿啤酒、生鲜啤酒 口感取胜

精酿啤酒、生鲜啤酒为啥

会受欢迎呢?市酒业协会秘书处外宣部秘书长顾跃峰认为,从去年酒类数据上来看,啤酒类已经成了热门风口。形成这一趋势的原因是精酿啤酒、生鲜啤酒经过了多年的市场培育,就如酱香酒火爆一般,已经到了这个氛围,消费者愿意喝一些更好的啤酒。

顾跃峰介绍,精酿啤酒俗称优质啤酒,以大麦、小麦、啤酒花、酵母、水等原料酿制,口感醇厚,口味丰富,其特有焦糊香容易形成口感记忆;生鲜啤虽然保质期最多只有7天左右,但却保证了啤酒酵母的鲜甜口感,味道方面自然比夜市中经常出现的传统啤酒更有香味。喝习惯精酿啤酒或生鲜啤酒的市民是很难再去喝传统啤酒的。

## 助力疫情防控 彰显企业责任

# 新诚信商贸公司捐款20万元支援抗疫

□记者 张五阳 文/图

本报讯 助力疫情防控,“疫”不容辞。为进一步支持我市新华区疫情防控工作,5月19日上午8时,平顶山市新诚信商贸有限公司(以下简称新诚信商贸公司)向新华区红十字会捐款20万元,定向用于新华区疫情防控相关工作。新华区区长张伟民代表区委区政府接受捐助,并向新诚信商贸公司董事长王永信颁发荣誉证书。

疫情防控捐款、捐物对于新诚信商贸公司来说已经不算第一次了。此前,新诚信商贸公司曾多次前往高速卡

口慰问防疫工作人员,根据疫情防控需要进行捐款、捐物,并随着市疫情防控形势发展,组织员工报名志愿者奔赴防疫一线。

新诚信商贸公司董事长王永信说,公司将始终将爱心与公益放在首位,积极参与到各种公益活动中去,切实履行企业的社会责任,为我市发展尽一份绵薄之力。接下来,公司会继续关注我市疫情防控工作。同时,努力为我市的各项事业发展贡献自己的力量。

►新诚信商贸公司捐款仪式现场



## 多家酒企 开展线上活动

□记者 张五阳

本报讯 连日来,仰韶酒业、洛阳杜康控股有限公司、宝丰酒业、宋河酒业等多家酒企开展了丰富多彩的线上活动,使市民居家生活多姿多彩、有滋有味。

为了丰富市民生活,仰韶酒业开展了“彩陶坊厨艺大赛”“彩陶坊亲子绘画赛”“宅家看直播”三大主题活动,让市民可以在家比拼厨艺,与孩子协作绘画,甚至看一场直播就有机会拿到丰厚的礼品。

“何以解忧,唯有杜康”。洛阳杜康控股有限公司为“才子、才女”开展了写诗赠美酒的活动,活动点燃了人们的创作热情。

宝丰酒业则开展了“居家也精彩,中式混饮DIY有奖挑战赛”。参赛者以视频参赛,以清香型宝丰酒为基酒调制鸡尾酒。在家中创意调酒,让居家生活也有了仪式感。

宋河酒业开展了晒文、晒图赢大奖活动,只要把每天的小幸福或写或拍地记录下来,就有机会赢酒业大奖。

市酒业协会秘书处外宣部秘书长顾跃峰说,这两年来因疫情防控,多数酒类活动由线下转为线上。酒企开展线上活动,一来是为了拉近消费者对品牌的认知度,二来可以引导消费者关注酒企的抖音、视频号、微信公众号等线上官方账号,便于采集用户信息,也方便推广品牌活动。

顾跃峰说,随着时间推移,越来越多的酒企会进行线上活动,且这类线上活动多数情况没有地域性,消费者其实可以多多参与,既展示了才艺,丰富了精神生活,又有机会拿礼品,多一点小惊喜。

# 5月19日“i茅台”手机APP正式上线 100毫升53度茅台销售火爆

□记者 张五阳

本报讯 历时49天的试运营,“i茅台”手机APP在5月19日正式上线。正式上线比试运营阶段多推出了包括100毫升53度飞天茅台、500毫升43度飞天茅台在内的5款产品。100毫升飞天茅台几乎都是秒售罄,也引起了不少市民的热议。

据了解,5月18日前,“i茅台”手机APP只有500毫升虎年生肖茅台、虎年生肖茅台礼盒装(2瓶375毫升装)、茅台1935、珍品茅台等4款申购产品。5月19日“i茅台”手机APP正式上线后,新增了100毫升53度飞天茅台、茅台王子酒(金)、茅台迎

宾酒(紫)、茅台喜宴酒(红)、500毫升43度茅台等5款即时云购产品。与线上申购不同,这5款产品采用线上直售的方式。其中100毫升53度飞天茅台的出现,吸引了不少市民的目光,但不少市民反映:太火爆了,挺不好抢。

“i茅台”手机APP中100毫升53度飞天茅台平台售价399元/瓶,每个人都买得起,就看谁运气好了。”家住市区光明路中段的酒商张先生每天都会点开“i茅台”手机APP查看一下线上销售。他说,100毫升53度飞天茅台难抢是必然的,只要是茅台热门产品,都比较难抢,比如:5月22日“i茅台”手机APP虎年生肖茅台

申购结果公示显示,虎年生肖茅台总申购人次达到了6385414人,总申购成功人次12022人,成功比例还是比较小的。

张先生介绍,下载“i茅台”手机APP后,会根据系统提示进行实名注册,随后需要输入个人收货地址,就可以购买线上销售的100毫升53度飞天茅台。但他试了几天都显示为“附近门店均已售罄,补货中”的字样。只有茅台王子酒(金)与茅台迎宾酒(紫)显示可以购买,配送为平顶山市新诚信商贸有限公司。“那么多人抢购热门产品也说明了,虽然难买,但买到就是赚到。”张先生说。

对于产品的火爆难买,市新诚信商贸有限公司茅台专卖店杨店长介绍,我市此前有不少爱酒人士通过“i茅台”手机APP申购到茅台1935、虎年生肖茅台等产品,有很多成功案例。“i茅台”手机APP中茅台系列产品投放数量多少是由厂家决定的,市民可以多查看,多试一试。

她表示,此次“i茅台”手机APP线上销售,对难以区分茅台真假的市民是一种福利,市民可以直观看到哪些是经过茅台厂家授权的正规专卖店。比如新诚信商贸有限公司就是经过茅台厂家正规授权的,保真保质,市民可以放心购买。