

中秋将至，白酒销售渐旺

目前我市白酒价格平稳，中低价位畅销

□本报记者 张五阳 文/图

“无酒不成礼、无酒不成席”，随着传统节日中秋节临近，白酒市场开始活跃起来。8月18日，记者走访市场了解到，目前我市白酒行业整体价格并无明显浮动，各品牌中低价位的白酒最受青睐。

价格稳定，消费者购酒正当时

当日下午，在市区联盟路与光明路交叉口附近的一家烟酒店内，各类酒水品牌应有尽有，几款畅销的白酒已经被摆放在了显眼位置。

刚买了6箱酒、正在路边准备装车的市民陈先生告诉记者，他们家每到过节时用酒量都较大，越临近节日，市场上白酒价格越涨，因此他每年都会提前备酒。“今年没买太贵的，找了一个性价比高一些的品牌，多买几箱。”陈先生说。

“一般情况下节前中档、低档价位的白酒畅销，越临近节日，高档白酒销量越好。”该烟酒店老板孔冠通告诉记者，临近中秋节，店里各品牌的白酒销量开始回升，其中以100元至300元左右的知名品牌系列中低档白酒销量最佳。目前，他找代理商又备了点货，以迎战中秋市场。

在市区光明路一家酒水专卖连锁店，记者了解到，该店近几日进入了热销模式，各价位的白酒开始“上量”。销售人员魏先生告诉记者，高档白酒目前的价格比去年同期要便宜一些，如某款知名品牌白酒去年价格为1200元左右一瓶，今年只卖到了1000元左右。目前中低档白酒价格较为稳定，购买比较划算。从该店目前各价



市区一家烟酒店老板忙着送货

位段白酒销量来看，中档价位白酒品牌销量明显高于高档、低档的。“不过也不排除越临近节日，高档白酒价格涨幅越大的可能。”魏先生说。

厂家普遍求稳，价格涨幅不会太大

“今年厂家求稳，节前大幅提价可能性不大。”贵州金沙回沙厂家平顶山经理肖先生告诉记者，一般情况下酒企会在春节、中秋节前夕进行调价，提价比例有时会高于平时价格的30%以上。但今年各家酒企都在观望，因此市场上显得“风平浪静”。

贵州习酒平顶山总代理李先生也告诉记者，习酒品牌上半年已经进行了几次价格调整，虽然厂家肯定不会放弃中秋节市场，但以目前情况来看，就算涨价，也比去年更加谨慎。

“厂家涨价是先经过市场调研，然后通过综合评定后才决定的。”宝丰酒

业销售公司平顶山区域总监岳先生说，宝丰酒节前价格不会有太大波动。

中低端市场或将成为“主战场”

据中国酒业协会近期发布的《2024中国白酒市场中期研究报告》显示，2024年，白酒市场“库存高企”问题突出，存量时代特征愈发鲜明。1至6月，白酒市场经销商、零售商反馈市场动销最好的前三价格区间分别为300元至500元、100元至300元、100元及以下。

据2024年半年财报的酒企数据显示，中低档产品营收增速更高。那么今年我市中秋节白酒整体会是一个什么情况？市酒业协会执行会长李亚伟分析，从节前各档白酒销量中能明显看出来，今年各家酒企的重心开始向中低档白酒消费群体倾斜，一方面是经济因素影响，另一方面也是为了帮助终端烟酒店“去库存”。

仰韶携手华致 强强联合创双赢

□记者 张五阳

本报讯 近日，“韶华共致·筑梦未来——仰韶酒业&华致酒行战略合作暨新品上市发布会”在郑州举行。由双方携手共同打造的战略新产品——仰韶陶坊酒“源”系列产品正式上市。

据了解，仰韶酒业是豫酒领军企业、豫酒龙头企业，已经连续多年稳坐豫酒“头把交椅”。华致酒行是中国迄今唯一主板上市的酒类流通企业，全国有效销售网点万余家，2023年营收过百亿元。仰韶酒业与华致酒行达成战略合作，是名副其实的强强联合。

据仰韶酒业平顶山办事处有关人士介绍，“源”系列有天之源、国之源两款新品，传承仰韶陶坊陶香型白酒“934”酿造工艺。仰韶酒业将以此次合作为契机，讲好豫酒故事，展示豫酒形象，携手开拓更广阔的市场空间。

宝丰酒业与金山世游 跨界合作创意吸睛

□记者 张五阳

本报讯 近日，宝丰县宝丰酒业厂门前停了一辆贴满《封神再临》吸睛角色的痛车（将动漫元素作为装饰贴在车上），引起了众多市民的热议。原来这是宝丰酒业与金山世游的一次跨界合作，这辆痛车将跨越两千公里，最终抵达上海，携宝丰酒元素参与第21届中国国际数码互动娱乐展览会。

这次采风之旅与传统文化相互融合——应天门，coser化身唐僧姐已穿越相遇；宝丰酒厂前，酒祖仪狄见证哪吒再度封神；东方明珠下，美艳姐已惊艳二次元……

据宝丰酒业销售公司有关人士介绍，此次采风之旅经地方文旅、网红达人、封神、金山四方联合共创，爆款出圈，全网事件曝光达1663万+。通过这场“痛车采风之旅”，宝丰酒业不仅成功拓宽了品牌传播边界，更深度挖掘了品牌文化的多元价值，为品牌的长期发展注入新的活力。

参加郑州糖酒会 丰富品牌促经济

□记者 张五阳

本报讯 第34届郑州糖酒会将于8月24日至26日在郑州国际会展中心举办。8月24日，市酒业协会将组织协会会员及酒类从业者前往郑州糖酒会现场，咨询政策，签约品牌，提升我市白酒经济。

据了解，本次郑州糖酒会设置有六大主题展区，新增国内外上千款酒类新品。展会期间还将进行第六届中国食品金牛奖颁奖盛典、第34届郑州糖酒会短视频创作大赛颁奖典礼、第二届迎双节糖酒食品团购节等活动，还开有论坛与讲座。会员参与郑州糖酒会不仅可以对接国内新晋的酒水品牌，了解更多酒企的发展方向，还能对接更多的业务，挑选满意的品牌，有助于丰富我市酒类品牌，振兴我市酒类行业经济。

我市消费者喜中酒祖杜康“特等奖”

□记者 张五阳

本报讯 “没想到买瓶酒真能中大奖，太幸运了！”8月17日，在市区一家烟酒店喜中酒祖杜康“2024元红包特等奖”的市民张先生开心地说。据了解，张先生购买了一瓶百十元价位的酒祖杜康6窖区，幸运扫码扫出了“2024元红包特等奖”，成为平顶山市首位酒祖杜康“红包特等奖”中奖者。

据了解，近期酒祖杜康为助力市场一线、赋能旺季动销，将“抢红包·赢代驾”数字化营销活动再升级，买酒祖杜

康窖区系列只要开瓶扫码就有可能赢得2024元的红包大奖。据酒祖杜康合作伙伴之一、市区晨晨烟酒店老板陈先生介绍，酒祖杜康今年以来市场投入力度很大，多种活动给消费者带来不少福利。由于红包开奖的及时性、提现的高效率，酒的销量不断增长，消费者拿到了实在的奖励，烟酒店的利润也增加了。

洛阳酒祖杜康平顶山办事处负责人张记超介绍，为了回馈长期以来支持酒祖杜康的广大平顶山消费者，今年洛阳酒祖杜康营销活动再升级，旗下酒祖杜康小封坛、杜康酒·国优1988、酒祖杜

康6/9/12窖区均加大营销数字化大奖投放设置，酒祖杜康窖区系列单个红包最大可得2024元，杜康酒·国优1988开瓶最高可得1988元。其中酒祖杜康12窖区还开展了“开瓶扫码送代驾”活动，解决消费者酒后安全便捷出行之忧。

“我们今年将持续赋能市场，让利顾客，目前各类活动市场反馈很不错。”张记超说，此次活动参与方式非常简单，消费者只要购买酒祖杜康窖区系列，微信扫码基本都可获奖。接下来，酒祖杜康会进一步开展更多的福利活动，回馈鹰城消费者。

品牌多、种类多，啤酒该如何选购？

□记者 张五阳

本报讯 “这啤酒的种类也太多了，到底哪种啤酒才好？”8月18日上午，家住市区新华路与矿工路交叉口附近的张先生打来热线电话向记者求助。

当天下午，记者在市区多家超市及酒水连锁店走访时看到，几乎每家店内销售的啤酒品牌都有十余种之多，既有“青岛”“金星”“雪花”等国内啤酒品牌，也有“1664”“朝日”“修道院”等国外品牌，价位上也从最便宜的4元

一瓶到30元一瓶不等。

市区一家酒水连锁店负责人周先生告诉记者，该店不仅有15款国内外啤酒品牌，还推出了现买现灌装的鲜啤，销量也十分不错。

“不光品牌啤酒的风格多，精酿啤酒风格更多，我们基本是销售光了就会换一款。”市区八中北街中段的一精酿酒馆内，店老板孙萌告诉记者，该店以现打精酿啤酒为主，共14支酒枪，目前有IPA、世涛、皮尔森、拉格、西打、蜂蜜酒、酸艾尔等不同口感风格的精酿

啤酒，每款都有粉丝群体。

面对种类如此多的啤酒，消费者该如何选购？

市酒业协会执行会长李亚伟说，啤酒多种多样，口感也不同。购买精酿啤酒最简单的方法是查看配料表与麦芽汁浓度等，啤酒酿造主要原料有水、麦芽、酵母、啤酒花，配料表越干净越好。此外，在啤酒瓶身上“°P”前的数字即是该啤酒的麦芽汁浓度，这个数字越大，啤酒的麦芽汁浓度越高，啤酒口感也就越好。