



宣酒很喜庆, 婚宴成主角

不是英雄的力量造就了时势的峥嵘,而是时势的机遇成就了英雄的王业。乱世出英雄。

历来,中国白酒行业就流传着“东不入皖 西不入川”的说法,安徽作为中国白酒主战场,市场竞争尤为激烈。硝烟弥漫的安徽白酒市场上,白酒企业要想在诸侯割据的土地上取得一席之地,要有硬实力,更要抓住机遇。

去年以来,受中央“八项规定”等政策影响,曾经不可一世的高端白酒,如今风光不再。东边日出西边雨。随着高端白酒的持续低迷,“民酒”时代下的中档白酒则一路攻城略地,强势增长。

这就是时势,这就是机遇。错过了,就只能沧海任沉浮;抓住了,自然是一举定江山。我省白酒市场表现抢眼的宣酒,就是最好的例证。宣酒近年来一路强势增长,连续3年成为“安徽畅销白酒”。特别是在2013年,据国家权威统计部门调查显示,在省城合肥这块徽酒高地上,宣酒以56%的市场占有率成为了大众白酒“销量第一”,一举奠定了安徽第一中档白酒的王者地位。

拿下“第一”,宣酒靠的是什么?畅销的“密码”是什么?背后又有着怎样的故事?……连日来,记者走访了省城消费者、餐饮酒店、宣酒集团,试图捋直市民心中的这一个个问号。

董艳芬/文

成为大众白酒“销量第一”,宣酒靠的是什么? 破译宣酒的畅销密码

调查

10个聚会中的宣酒占比

6月8日晚上6点半,老蔡和儿子从合肥168中学回到了合钢附近的家。儿子高考结束了,老蔡深深的松了一口气。老蔡告诉记者,高考这阵子他挺着急的,考完了他也轻松了。一大早就让老伴多准备点菜,晚上等儿子回来庆祝一下。“儿子考完了,我得喝两杯。”老蔡跟记者说完,就往小区门口的烟酒专卖店径直走了过去。

“还是老规矩,要宣酒吧?”老板娘连女士看到老蔡走过来,忙迎上去问。“嗯,宣酒,就拿一瓶吧。小子考完了,喝点放松放松。”老蔡笑着说。

晚上吃饭的时候,老蔡的儿子看老爸一个人在喝酒,于是主动要跟老爸喝两杯,可是妈妈说:“小孩子喝什么白酒。”老蔡却很高兴:“没事,马上就是大学生了,少喝点没关系。这宣酒,喝点没事。”

和老蔡一样,家住西园新村的陈

先生也是宣酒的“铁杆粉丝”。与老蔡所不同的是,陈还有另外一个“身份”——街道社居委的宣讲员,因为喜欢喝酒,性格外向的他在小区里有很多“酒友”。陈告诉记者,他平时留意了一下“酒友”们在朋友聚会时喝的白酒,结果发现,大概十个聚会当中,就有五六个喝的是宣酒。“其实理由也很简单,宣酒口感好,价格适中,喝着舒服。”

记者走访了合肥几家大中型酒店,发现有很多客人喝的是宣酒。某酒店工作人员反映,随着生活水平的提高,像宣酒这样的中档白酒,越来越受到家庭餐桌、朋友聚餐的青睐。“现在聚会吃饭,越来越多的人会选择宣酒,主要是因为价格适中,品牌形象好,也非常流行。”某酒店负责人告诉记者,“宣酒很火。来我们店吃饭的客人,至少有一半以上是喝宣酒。”



宣酒随处可见,随处可买



宣酒小窖酿造基地

趋势

安徽中档白酒的“领跑者”

采访中记者了解到,2009年底宣酒强势进入合肥市场,随后稳扎稳打做市场,认认真真做服务。通过一系列细致的品牌建设之后,宣酒在合肥声名鹊起,从而使得省城各类夫妻店、名烟名酒店的宣酒陈列随处可见,销售出现“井喷”,并逐渐拉开了与其他竞争对手的差距,赢得了合肥市场的领跑地位。

时至今日,宣酒已经连续3年成为“安徽畅销白酒”,去年又在省城合肥市场摘得大众白酒“销量第一”的桂冠,这在群雄逐鹿的合肥市场是一个奇迹。

“宣酒以其稳健的发展步伐,占据了省城的大街小巷,其秀雅端庄的身影,也正深深影响着合肥的餐饮文化。如今的合肥,在很多餐饮酒店里到处都能看到宣酒,‘小窖酿造更绵柔’、‘连续3年荣获安徽畅销白酒’等已经为广大消费者所熟知。”省餐饮协会秘书长余林明向记者透露说,“随着人们生活水平的提高,选择在酒店聚餐已经很普遍,这也是禁酒令之后,白酒消费群体与方式的一个重要变化,多数酒店的白酒消费目前还是以大众白酒为主,七八十元左右的白酒成为主流,越来越多的人会选择像宣酒这样的中档白酒。”

在消费定位上,宣酒显然面对的是大众消费者,这样高性价比的白酒,已经成为了中高端价位上的明星产品。“宣酒长期以来一贯坚持走大众民酒路线,自然也就没有受到禁酒令的影响,并在步入严冬的白酒市场,在面临行业洗牌的逆境中,销量仍保持两位数的增长,继续书写着白酒行业的品牌传奇,成为安徽中档白酒的领跑者。”合肥白酒行业一位资深人士对记者透露说。

探寻

小窖酿造里的品质秘密

宣酒,这个在省内外众多白酒品牌中脱颖而出、红遍江淮、“野蛮”成长为最畅销的中档白酒,究竟为什么能够如此受到青睐,成为省内家喻户晓的大品牌?小窖酿造的绵柔品质是宣酒成为“销量第一”的根本原因。

据安徽宣酒集团品牌总监陶晓清介绍,宣酒小窖工艺采用江南特有的稻米等原料,经过小曲醱菌、大曲续糟、小窖发酵、提质生香等100多道工序,形成了独具一格的宣酒小窖酿造工艺。“它是我国江南地区传统酿造工艺的典型代表。在中国白酒专家组组长沈怡方先生的精心指导下,大力发掘、弘扬传统的小窖酿造工艺,成立了小窖工艺研究所,申报入选了非物质文化遗产。”陶晓清说。

此外,白酒的酿造过程在很大程度上是有机物质的自然发酵过程和有益微生物的自然生长过程,而良好的生态环境有利于酿酒有益微生物的富集和繁殖,从而有利于酒质的提升。宣酒地处江南诗山——敬亭山南麓,山间云生雾起,常年不散;地质结构复杂,土壤层属于江南丘陵和径流冲击形成的红壤转换带,这种土壤十分有利于宣酒小窖池中已酸菌等生香菌群的富集,是形成宣酒独特品质的重要原因。

陶晓清告诉记者,宣酒之所以能够成为“销量第一”,根本原因就在于小窖酿造的绵柔品质。宣酒的小窖工艺决定了它的风格和品质。目前,宣酒已经得到了越来越多消费者的青睐和认可。陶晓清说:“今天,我们处在什么样的位置并不重要,重要的是,我们要去往哪里。我们曾经以怎样的方式走过来不重要,重要的是我们今后以怎样的方式行走。用我们的理想和坚持,做中国最高性价比的优质中档白酒,这是我们唯一的目标。”

故事

一个酒店老板的“酒水账单”

最近一段时间,家住合肥经开区港澳花园的老林显得格外忙碌。上个月,大孙子壮壮的出生把老两口高兴坏了,相比老伴伺候儿媳月子、照顾小宝,老林更多的把重心放在本月18日的孙子满月宴上。

“酒店已经订好了,这几天去酒店预定的人挺多的,看来18号是个好日子啊!”老林笑着说,“就是在选择酒水上面花了点时间,最后经过考虑决定,用宣酒。宣酒比较对我们合肥人的口味,而且包装大气喜庆,用宣酒很合适。”

老林的这种观点在酒店餐饮老板那儿得到充分印证。

“尽管市场上白酒品种很多,但宣酒的口碑好,搁我们家是卖得最好的。”三孝口二子土菜馆王老板告诉记者,来店里喝宣酒的老顾客很多,有一次自家进的宣酒卖断货了,而正好有几位客人点的是宣酒。王老板就告诉他们宣酒已经卖完了,店里还有其他牌子的酒,但是那几位客人不同意,就要宣酒。最后王老板只好临

时去隔壁的超市“借”了两瓶回来给那几位客人。

“现在很多客人到店里直接就点宣酒,不知道别的店里怎么样,反正在我这宣酒特别受欢迎。”王老板对于店里宣酒的火爆很是开心,“只知道客人们特别爱喝宣酒,但具体为什么,得看个人喜好。我觉得应该是因为卖得好,很多人都在喝吧。”

开了10多年饭店的王老板有一个习惯,店里每天的进货单都会用夹子夹起来,从蔬菜、粮油、到酒水饮料,每个月清算一次。王老板告诉记者:“不要小看这些单子,作用挺大的,让我对店里的账心中有数。有一次在核对白酒账单的时候,发现宣酒的走量比平常少了很多。当时第一反应就是肯定是自己算错了,按理说宣酒不应该是这样子。后来重新算了一遍,结果发现果然是自己少写了一个零”。从去年下半年开始,王老板每个月的白酒“酒水账单”中,宣酒的进销量悄悄稳居首位,占到白酒总销量的六成以上。

记者手记

宣酒品质,有口皆碑。

“喝宣酒,因为朋友都在喝!”在2天的采访当中,每当问及被采访对象选择宣酒的原因,记者听到频率最高的回答大抵如此。对于很多消费者来说,宣酒品质特性最直接的体现,就是一句简单的、直接的、通俗的“朋友都说好”。

大众白酒“销量第一”、“中国最具增长潜力白酒品牌”、“安徽省质量奖”、“最具绵柔品质奖”……翻开宣酒厚重的履历,记者看到的是这些成长中的精彩瞬间。在探寻宣酒品牌之路,记者再一次真实的感受到了口碑的力量,而这种力量,必将缔造宣酒在白酒行业的传奇,书写出新的篇章。

这一天,已经很近很近。