

# 2013, 宣酒为什么这样红?

刘荣健 李芳玲

众所周知,国务院一纸禁令,令中国高档白酒诸强集体“高台跳水”,不仅销量效益全面下滑,价格也呈现下降趋势。唯有被业界称为“腰部产品”的中档白酒“逆流而上”,不但业绩没有下滑,反而保持持续高速增长。就我省来说,宣酒的表现尤为强劲。

从宣酒的市场表现来看:在省城合肥持续热销,已呈现总体领先趋势;在宣城、马鞍山、淮南等地稳居市场首位;在宿州、芜湖、安庆等市场,宣酒也呈破竹之势。

宣酒并没有显赫的品牌史,也没有辉煌的过去式。是什么力量让它迸发出如此惊人的发展速度,成为畅销安徽的白酒品牌?带上这样的疑问,笔者三下江南,两上皖北……

## 城市乡村 处处畅销

走在合肥的大街上,无论在什么地方,宣酒红色的身影都会不自觉地闯入人们的眼帘。无论大型商超、餐厅酒楼还是烟酒小店,到处都可以看见宣酒的身影。

走进桐城路福记烟酒专卖店,一眼望去,宣酒醒目的陈列特别夺人眼球。红色的包装摆在一起,像一团火一样,非常喜庆。笔者走过去,两位顾客正在聊天。“过节还早,现在就买酒了?”“是啊,今年中秋家里来亲戚。”笔者上前搭话。原来两人同住一个小区,经常见面,一来二去就成了熟人。“一次家里办事要用酒,来买酒的时候,正好遇上老王在买酒,当时他买的是宣酒,我从来没喝过,就问老王宣酒怎么样?老王说,不错,你可以试试。打那以后,我就喝上了宣酒,也和老王成了朋友。”个子高高的张先生对笔者说道。一旁身材魁梧的老王接口说道:“宣酒的口感好,价格也不贵,门口店里都有,买起来很方便。”

笔者将目光投向我省乡镇、农村这片广袤的土地。从皖北到皖南,从皖东到皖西,随着走访的深入,笔者越来越深刻地感受到宣酒的火爆。宣酒的身影,随处可见;对宣酒的赞扬声,处处可闻。

在宿州市芦岭镇的一个小烟酒店中,笔者正在买水的时候,一声洪亮的声音在身后响起——“二子,给我再来两瓶酒!”。回头一看,只见一位上穿白色跨栏

背心,下着沙滩短裤的有点微醺的中年男人走进了店里,这个叫二子的老板边递给对方两瓶宣酒,边嘱咐道:“少喝点啊”。

和店主黄先生的闲聊中得知,刚才来的是老顾客了,一个小时前已经拿过两瓶宣酒,“估计是朋友来了,两瓶不够又买两瓶。”店主告诉笔者,“我们这边的人非常好客,无论逢年过节,还是朋友来访,家庭聚会都喜欢喝两杯。宣酒进入这边后,很快流行起来。”黄先生指着店里堆的三四箱宣酒告诉笔者,那是前几天刚进的货,现在已经快卖完了,这两天还要进一批货,迎接中秋。

在肥东石塘镇,笔者走进一家名为“石塘微利商贸”的烟酒专卖店,该店老板宋涛谈起经营宣酒的生意经时,滔滔不绝。“前年宣酒刚来石塘,我就做了。当时竞争不太激烈,运气好,算是挣了点钱。到年底,店里宣酒竟然卖到脱销。”宋涛坦言,现在镇上经营宣酒的专卖店已经有七八家了,还有许多杂货店也卖宣酒,因此竞争激烈,价格越来越透明,顾客买宣酒越来越划算了。

从皖南到皖北,从城市到乡村,笔者所到之处,感触最深的是宣酒铺货的细致。@微酒观察微博表示,“宣酒铺货细致,工作扎实,常常在不起眼的地方看到宣酒整排的陈列。可谓无处不在,到处都有。”



## 宴请送礼 首选宣酒

笔者注意到,很多消费者谈到买酒时,首先想到的是宣酒。宣酒成为很多人的首选品牌,这是宣酒畅销的一个重要原因。

“其他同事都挺羡慕我的。”在淮南家乐福超市,刚刚过完23岁生日的酒水导购员李小果怯生生地告诉笔者:“很多同事开玩笑说我傻站着就能拿先进。我想我可能比较幸运吧,第一次分配工作就被安排到了宣酒小组,现在淮南人对宣酒的认可程度已经很高了,基本上不需要我说太多的话,很多顾客都是径直走到酒水区,拎了几箱宣酒就去结账了。”

果不其然,在笔者和李小果聊天的时候,就遇到了这么一位消费者。看起来40出头的王先生走到酒水区,两手各拎了一箱宣酒就往收银台走。“我买个酒有啥好采访的嘛。”王先生一口标准的淮南话,一旦打开了话匣子就停不下来:“自己喝酒嘛,对味儿最重要,我喝了20多年的酒,就这个宣酒最对味儿,喝着照,怪好的。”“就是跟其它酒比,不冲,不容易上头,没事喝两口不怕误事儿,我们这办个喜事儿啥的,都喜欢喝这个酒。”笔者了解到,近几年每到3月、8月、10月等热门结婚月份,宣酒销量都会爆发式增长。

令笔者印象深刻的是在安庆邂逅的出租车司机张师傅。他的儿子今年刚考进大学,准备邀请亲戚朋友聚餐,大家热闹一下,还提前预备了酒水饮料。谁知道,宴会上一向好酒的孩子大舅却说自己不想喝

酒,给倒上了一杯饮料。张师傅觉得奇怪,自己亲眼见过孩子大舅那种爱酒的德性,今天他怎么不喝酒了?急忙叫来了老婆,问了原因。老婆的话让自己恍然大悟“你见我大哥喝过这种酒吗?大哥习惯了喝宣酒,喝其他酒头痛。”张师傅连忙给孩子老舅道歉,急忙要去酒店点两瓶宣酒。大舅拦住他,“我是不好意思提这事,你如果真要到酒店点宣酒,那就不必了,我车后箱还有两瓶,你给我拿来。”说着把车钥匙递给了张师傅。大家又乐了,“你喝宣酒,我们也要喝,”大家起哄,“最后我去买了两箱宣酒……”

无独有偶,另一位前来买酒的李超也提到了类似的观点:“现在应酬多,需要送礼的情况也多。以前是商务圈随政务圈,政务用酒流行什么,商务圈就跟着流行什么。现在国家控制三公消费,政务用酒的奢靡风止住了,商务用酒自然变得更加理性起来。毕竟商人嘛,更懂得精打细算,宣酒的性价比高,品质高,一分钱一分货,自然吃得开。”李超言语间流露出商务人士的精明与干练,其兴致勃勃地告诉笔者,白酒作为商务和日常礼仪的重要组成部分,对于国人的重要性不言而喻,选择喝什么酒、送什么酒很有学问。它反映的是一个人的品位、价值观和生活底蕴,这无论是在生活还是生意上都很重要。不得不,宣酒如今已经成为人表达情感、表现品位、点缀美好生活的首选品牌,它的流行绝非偶然。

### 笔者感言

一个品牌的畅销,并不仅仅依靠市场营销,更重要的是为消费者带来价值感,满足消费者的需求,这才是成功的品牌。宣酒正是在小窖酿造更绵柔的基础上,为消费者带来了物超所值的产品,才成为中档白酒消费的首选品牌。

### 笔者感言

在“限酒令”政策下,白酒消费渐渐回归理性,大众消费逐渐成为主流,当众多品牌向中档酒区域靠拢的时候,宣酒已经在中档酒区域深耕细作了很长时间。小事成就大事,细节成就完美。宣酒今天的畅销正是得益于每一个方面的工作都做得扎实细致。

## 中档白酒 销量领先

当宣酒像一阵旋风席卷大江南北的时候,很多白酒品牌还在诧异,是什么原因让宣酒不断壮大,如此畅销?

“宣酒口感好,喝了不头疼,对第二天的工作和生活也不会有什么影响,所以我喝宣酒。”芜湖市长江路一家烟酒店隔壁,一位开五金货品的个体老板一边整理自家货品,一边跟笔者谈论宣酒。“我们这消费水平不高,但是可以讲是酒风盛行,宣酒价格合适,又爽口绵柔。我很多的亲戚朋友都喜欢喝宣酒。”据他观察,隔壁烟酒店每个月能卖出几十箱宣酒。他自己陆陆续续一年下来都买了十多箱宣酒了。

“宣酒进入宿州的时间并不算太久,可在当地给人的感觉,就像一个已经经营了几十年的品牌一样,这是让我最好奇的地方。”宿州旺福烟酒专卖店老板陈先生感慨地说:“就拿我的店,平时周边的老客户多,淡季卖得也挺好,一到中秋、春季等节假日,宣酒的销量就猛增,销售额为其他相同价位品牌的总和。而且一次买五六箱的特别多,大多数都走亲访友,送礼用的。”陈先生接着补充道,自己卖酒卖了20多年,像宣酒卖的这么火的白酒不是没有过,但如宣酒这样受人欢迎的,实属少见。给人的感觉是,宣酒在宿州一下子就火了。

在合肥长江路三里庵家乐福超市里,售货员纪女士告诉笔者:“近两个月可以说是白酒淡季,天气炎热,喝白酒的人自然要下降一些。不过高考成绩一下来,很多人就开始准备谢师宴了,这两天就有五六位家长来买酒,都是几十箱、几十箱的买。”另一位清洁人员接过话头“宣酒卖的真好,我经常看到有人买宣酒,恐怕买其他品牌白酒的人加起来还不到买宣酒的人多。”

在马鞍山路合家福超市,笔者采访到了负责酒水销售的张经理,他告诉笔者:“尽管超市内白酒品种繁多,但是销量最大的是宣酒。高峰期,宣酒的销量差不多等于其他白酒销量之和。”

### 笔者感言

笔者一路走来,触及最多的一个词:小窖酿造。无论是普通消费者,还是经销人员,提起宣酒,马上就能联想到小窖酿造。而其他白酒品牌却难有这么好的“待遇”。显然,这就是宣酒畅销安徽最重要的原因——品质。离开了品质的基石,任何品牌都会成为无源之水,因而昙花一现。笔者走访中,听到最多的消费者口碑是宣酒绵柔不上头。它能够连续两年荣获安徽畅销年份酒,其背后的力量无疑就是作为非物质文化遗产的宣酒小窖工艺,以及优越的江南自然环境。

在马鞍山市饶有名气的鑫宝大酒店,一对新人的婚礼正在隆重举行。酒桌上红彤彤的宣酒喜气盈盈地整齐排列。为了不打扰新人的婚礼,笔者选择临近的酒桌,与宾客攀谈起来。“宣酒包装喜庆,价格适中,挺好。”宾客说完就端起宣酒,斟满一杯,要让笔者也沾沾喜气。

在酒店大堂,经理袁鹏飞不停地招呼客人、催促服务员。客人这么多,他的脸上倒是轻松。袁经理告诉笔者,“宣酒最近几年特别火。平时店里每天可以销售几十瓶宣酒。遇到办酒宴,就需要三天两头要货。你看,我们酒柜上放的基本都是宣酒!”随着袁经理的手势,我们看到酒柜上一片红艳艳的宣酒。



“这是一个最坏的时代,这是一个最好的时代。”百年前,伟大的文学家狄更斯就在《双城记》中给了我们无限启示。对白酒行业来说,这是一个充满困难的时代,也是一个充满机遇的时代。宣酒正是抓住2013行业调整的时机,一路狂奔,继续演绎着畅销奇迹。

