

在我市中高端酒水市场上，洋河蓝色经典凭借比天空更博大的“男人的情怀”征服了消费者，赢得了市场，被业内树为标杆，竞相模仿；在洛阳，操作中高端名酒的经销商中，洛百烟酒依靠“买真酒到洛百”这一句直白口碑，同样也获得了尊重，赢得了市场。那么当洛百遇上洋河之后……

强强联合，洋河携手洛百再掀“蓝色风暴”



提起洋河，人们就会想起央视洋河蓝色经典广告语的内容：世界上最宽广的是海，比海更高远的是天空，比天空更博大的是男人的情怀。

这样的品牌诉求，触动的无疑是男人心底最豪迈、最广阔的情怀。内心已然波澜乍起，引爆的必定是市场销售的“蓝色风暴”。

——洋河酒厂



“只要手里有名酒，什么样的营销、什么样的渠道都变得不那么重要”，“有名酒就能挣钱，工作还轻松”，很多人都这样臆想名酒经销商。然而，真正优秀的名酒经销商一定不是人们想象的那样。因为他们知道自身以外的资源终究是不可靠的，只有自身得到成长和成熟，才能与市场达成长久的契合，取得最终的胜利。

——洛百烟酒

青出于蓝，酿造经典

品牌贵在老，活力赖于新。洋河人知道要重塑品牌，抢得市场头彩，就必须推出带有自己品牌基因的、适应市场需求的新产品。

那么消费者需要什么样的产品呢？为此，洋河一班人马先后进行了长达半年的市场选择，调查范围涉及到全国八大片区、十大省市，调查人员根据市场反馈整理了一组关于口感、酒度、消费诉求、市场价格的重要数据。如果说蓝色是“洋河蓝色经典”的“DNA”，那么，这组数据就是它的“魂”。有了产品的“魂”，产品的开发便紧锣密鼓地上马了。

2003年8月12日，洋河酒厂在南京双门楼宾馆举行“洋河蓝色经典”面市新闻发布会。按照全新标准打造的“洋河蓝色经典”在此次新闻发布会上初露峥嵘。

当时有媒体这样报道这一盛事：该产品既秉承了洋河大曲的“甜绵软净香”的传统风格，又突出“绵柔、淡雅”的主体风格，迎合了人们的现代消费追求，开创了浓香型白酒新风格。著名白酒专家沈怡方品评该产品后说，10年前，洋河大曲是浓香型白酒的标杆，今天，洋河蓝色经典又为浓香型白酒国家新标准的起草做了榜样。

组委会评价：

一场“绵柔”革命让蓝色成为经典，一个“1+1”营销模式、“4×3”后终端营销模式全新差异化营销，吸引得众多经销商闻“蓝”而动，使洋河具有了“并吞八荒，‘蓝’统六合”的气势。

树立“卖真酒”形象

多年来，洛百烟酒一直坚持做一件事，那就是为自己树立“卖真酒”的形象。洛百从来不卖假酒，甚至对消费者及合作伙伴作出假一赔万的郑重承诺。每一瓶出厂酒到了洛百，都会被贴上洛百的印记，而且为了防止仿制品被假酒冒用，洛百会经常更换印记。十余年来，坚持卖真酒也给洛百带来过许多的压力。

曾经有一个客户在和洛百的合作中接触到另一个经销商，而那个经销商对相同酒的报价远远低于洛百，这让客户对洛百非常不满，以为洛百是在暴利销售，那个客户随即和洛百分道扬镳。洛百以为就这样失去了一个客户，谁知道，一年后的某一天，该客户打电话到洛百，希望继续和洛百合作。据洛百工作人员后来了解的情况，该客户的店里被发现有假酒，并多次接受相关部门检查，使得客户的信誉下降，生意一落千丈，为了挽回失去的信誉，该客户还是选择了信得过的洛百。

诸如此类的事件不断发生，洛百不仅坚持“不卖一瓶假酒”的营销理念，还派工作人员不断的帮助客户进行专业真酒识别方法学习，让客户认识真酒，懂得识别！

2011洛阳十大畅销酒水 品牌调查问卷

组委会特邀请读者从候选品牌中选出最喜爱的品牌。凡投票者均可获得“老君山风景区”门票3张。

- | | | | |
|----------|--------------------------|-------------|--------------------------|
| 洋河蓝色经典 | <input type="checkbox"/> | 国窖 1573 | <input type="checkbox"/> |
| 红花郎 | <input type="checkbox"/> | 泸州老窖头曲 09 版 | <input type="checkbox"/> |
| 十八酒坊 | <input type="checkbox"/> | 汾酒 | <input type="checkbox"/> |
| 永盛烧坊 | <input type="checkbox"/> | 泸州老窖头曲 6 年陈 | <input type="checkbox"/> |
| 老郎酒 1956 | <input type="checkbox"/> | 红星二锅头 | <input type="checkbox"/> |
| 酒鬼酒 | <input type="checkbox"/> | 小老弟 | <input type="checkbox"/> |
| 习酒 | <input type="checkbox"/> | 宋河粮液 | <input type="checkbox"/> |
| 中华杜康 | <input type="checkbox"/> | 黔兴酒 | <input type="checkbox"/> |
| 彩陶坊 | <input type="checkbox"/> | 董酒 | <input type="checkbox"/> |
| 老杜康 1972 | <input type="checkbox"/> | 口子窖 | <input type="checkbox"/> |
| 双沟珍宝坊 | <input type="checkbox"/> | 古井贡年份原浆 | <input type="checkbox"/> |
| 鹿邑大曲 | <input type="checkbox"/> | 湘泉 | <input type="checkbox"/> |

请在您喜爱的品牌对应的方框中打“√”

姓名： 电话：

投递方式：

剪报后寄到或送达开元大道 218 号洛阳日报报业集团三楼西厅休闲文教事业部，信封上请注明“畅销酒水调查”字样。电话：63217562

“放心酒”公开承诺

遵守国家相关法律、法规，自觉接受酒类管理部门的监督检查和管理；坚决不销售假冒伪劣酒类商品；遵守酒类流通溯源制度；建立健全酒类商品购、销台账和索证索票制度；不向未成年人销售酒类商品，并在经营场所显著位置设立警示牌予以明示。

以上承诺真实有效，是本企业真实意愿，如有违犯，愿意承担一切法律责任。

洛阳洛百烟酒有限公司

(版式设计：郭文娟)

洛阳人看 洛阳手机报

1. 权威、专业、及时、准确，洛阳手机报由洛阳日报报业集团精心打造，萃取本地、国内、国际新闻资讯，时尚实用，服务贴心。

2. 洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富，总量占到了60%以上。

精彩触手可及

定制
方法

移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅，3 元/月。不收 GPRS 流量费。

联通用户发送短信 712 到 10655885 订阅，3 元/月。不收 GPRS 流量费。