

豫酒首家白酒私人酒窖亮相汝阳

你喜欢的美酒 有了可存可取的“银行”



核心提示

□记者 宋扬 李松战 文/图

拥有私人酒窖,如今已成为一种身份的象征。红酒私人酒窖也许你并不陌生,然而你可听说过白酒私人酒窖?

昨日上午,“华夏酒祖 盛世封坛”2012壬辰年酒祖杜康·名仕封坛大典在洛阳杜康控股有限公司汝阳生产基地举行,此举标志着爱好藏酒的消费者在该公司汝阳生产基地的专业地下酒窖中,可以拥有一席之地。



封坛认购现场

1 豫酒首家白酒私人酒窖亮相汝阳

在酒祖杜康·名仕封坛大典仪式上,身着古装的工作人员抬出了18个装有100斤原浆酒的褐色陶坛,18位贵宾签署认购证书,盖上龙印,写下姓名,贴上封条并设好密码,各位贵宾领取收藏证书后,这些酒坛被抬入杜

康公司新建的近20000平方米的地下酒窖,安放到它们的酒窖专区。

据了解,虽然陶坛盛酒在酒类企业中较常见,但如杜康公司这样在专业的地下酒窖开辟专区,为高端客户群体建

立白酒私人酒窖,满足其个性化消费需求,在河南白酒行业中尚属首例。作为国内白酒行业的一种新型商业模式,白酒私人酒窖目前仅在四川、贵州、山东等地的极少数企业中存在。

2 封坛认购,最低价50斤2.5万余元

昨日,除了18位贵宾在仪式上进行了封坛,在大典设立的封坛认购处,不少爱酒的高端消费人士也参与了认购。

据了解,酒祖杜康·名仕封坛原浆酒分为52度、60度、68度三个级别,陶坛容积分为50斤、100斤和200斤。最低价位的52度原浆酒,每斤518元,50斤共25900元。

据了解,封坛前,客户首先填写、递交封坛申请表,定制中心进行审批、确认后,双方签订购销合同和委托保管(珍藏)服

务合同,客户提供相关证件和汇款凭证后进行封坛事宜,公司向客户提供封藏证书、公证单等相关资料,并设置身份证、密码锁、封藏编码等唯一性身份标志。

“客户将认购的陶坛酒放入地下酒窖后,就相当于在酒厂设立了自己的白酒私人酒窖,以后无论是宴请贵宾还是馈赠亲友,只需提前告知定制中心,并选择5斤装瓷坛或2斤装礼盒等形式,定制中心就会把酒配送到客户所在地。”该公司总经理吴书青说。

3 有利于厂家树立行业品牌

作为尊贵与品位的象征,私人酒窖之前是红酒界的高端生活元素,近两年,白酒界也纷纷效仿。

“在酒厂专业的地下酒窖中以封坛的形式设立私人酒窖,相当于消费者将自己喜欢的美酒存在酒窖中,可以随时取用,还能彰显与众不同的生活品位。”九度营销机构总经理马斐说,白酒企业这两年建立私人酒窖,很大程度上是受了红酒酒窖的启发,白酒企业已意识到必须顺应高端人群个性化消费的新趋势。

虽然同样是私人酒窖,但与

红酒酒窖不同的是,目前行业内的白酒私人酒窖多设在白酒企业的专业地下酒窖中。业内人士说,无论是原酒还是原浆酒,都是存放的时间越长越好,原浆酒除了对微生物环境、温度、湿度等要求较高外,最好用大型陶坛盛装,这样更利于其熟化,使酒更加醇厚、绵柔。

马斐指出,白酒私人酒窖除了满足高端客户的个性化需求外,还改变了过去依赖经销商层层销售产品的模式,取而代之的是厂家直接销售给消费者,更利于厂家锁定高端人群、树立行业品牌。

4 私人酒窖或成高端白酒消费新趋势

据悉,高端白酒消费除了用于宴请和馈赠外,还集中在投资、收藏等方面。昨日,一名不愿透露姓名的认购者表示,参与封坛认购一方面是看中这种新颖的消费模式,另一方面也希望若干年后自己窖藏的酒可以升值。

河南省酒业协会人士分析,受杜康及省外白酒品牌的影响,

豫酒的其他品牌白酒也可能加快涉足私人酒窖的步伐。但也有些业内人士表示,白酒私人酒窖并不适合所有白酒企业。一位专家说:“酒的品质要好,品牌要好,文化底蕴要好,装酒器皿也要好,还要有完善的配套服务,只有同时具备这五‘好’,才可能打动高端客户群体,吸引更多人在酒厂设立私人酒窖。”

洛阳网
www.lyd.com.cn

洛阳人,看洛阳手机报

洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富,总量占到了60%以上

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。