



爸品中秋酒 妈看家乡戏

购相应数量董酒可获赠戏曲晚会门票,还有望获大奖

□记者 吴彬

全家团圆时,为父亲端一杯养生美酒,陪母亲看一场戏曲晚会,一家人其乐融融,这种天伦之乐人人向往。9月22日晚,董酒河南销售有限公司与洛阳宸华商贸有限公司邀请河南戏曲界梨园名家,在洛阳新区歌剧院举办戏曲晚会,您若购买一定数量董酒就可获赠戏曲晚会门票。

想借中秋节表孝心的朋友一定

不要错过养生董酒,据厂家介绍,民间有药食同源、药酒同源的说法,董酒中有130多种纯天然中草药参与制曲,是百草之酒,董酒对身体有固本、调整阴阳、活血、益神、提气等综合保健功效。

喜欢戏曲的朋友一定不能错过22日晚的戏曲晚会,据了解,本次戏曲晚会参与人员阵容强大,著名主持人庞晓戈、关枫将来到现场,著名表演艺术家李树建、汪荃珍以及历届梨园春播主等会有精

彩演出。

举家团圆的中秋,怀着感恩的心,为父亲端一杯养生美酒,为母亲准备好戏曲晚会的门票,待周末一家人去看大戏,父母会高高兴兴地接受儿女的表达的孝心。活动期间,消费者在全市各大名烟名酒店成件购买董酒指定系列者可获赠戏曲晚会门票若干张,到场的观众有机会和名家合影留念,还可能在晚会现场获奖,最高奖为价值1199元的特级国密董酒2瓶。



少年亦“董”醉滋味

□杨晓斐

我一直对酒有一种难以割舍的情感,那里面既有感激,也有敬畏。

小时候,常听我母亲抱怨:家里的钱都花在铁路上了——

每年春节前,我和姐姐便跟着父母坐火车回昆明。至今仍隐约记得,我和姐姐各自背着一个小木凳,父亲则扛着一箱董酒,母亲背着大行李包,在冷冷的冬日阳光下,我极目四望皆是陌生。对我来说,每一次出行都是冒险,铁轨沉寂地伸向远方,开往昆明的列车不知道何时到来,我的内心充满着恐惧的等待。

当我们在拥挤的人群中拼命挤上火车,精明的母亲会寻上某个可以安放小木凳的地方,安顿好我们姐妹。我们总是在半夜时分抵达昆明。永远是我的八姑爹打着火机领我们一家人爬着漆黑而狭窄的楼梯。爷爷已经很衰老了,他在昏暗的灯光下把我抱上他的大木椅,然后用江浙话问我话。父亲则像财主似的打开扛了一路的箱子,给大家分发酒,在大家的欢呼声里,爷爷让我父亲先开一瓶让大家尝尝。

早在1963年,董酒就被列为国家八大名酒。在上世纪七八十年代曾经风靡全国。那年月,勤俭的父母每年都要攒下一箱董酒作为礼品带给昆明的亲戚朋友。那酒是父亲的一份孝心,是游子对亲人的一份牵挂。

在四五岁时,我第一次喝酒,而且小小醉了一回。一年春节,睡梦中的我被姐姐摇醒,她叫我起来喝“好东西”——我们从遵义带回昆明的董酒。比我大3岁的她委屈地说,我们每年都拿那么多来,他们却从不让我们喝一口。她带着我在客厅找到了大人们没有喝完的董酒……那一晚,两个小孩子醉卧地板,直到被大人们发现后拎回床上。

感谢洛阳宸华商贸有限公司对本栏目的支持,来稿刊发者可获得该公司提供的贵州新贵董酒2瓶。

●地址:洛龙区开元大道218号报业大厦20楼东厅《休闲周刊》收
●邮箱:lywbcfzkb@163.com

举办200场中秋订货会 推出“嗨80”等时尚酒品

销售迎“爆点” 宋河“猛”且“萌”

□本刊记者 杨飞

夏季过后,白酒渐热。对于白酒企业来说,中秋是销售的“爆点”。面对销售黄金期的到来,宋河以“分享宋河 收获金秋”为主题,200场“2013年中秋订货会”在各地陆续举办,反响热烈。

9月6日这天,宋河分别在驻马店、洛阳、开封、信阳、郑州等地举办了宋河酒2013年中秋订货会。当天还有鹿邑大曲中秋订货会在驻马店、新乡、安阳、信阳、平顶山等区域举办。

据统计,此类订货会,宋河在中秋节前将累计举办200余场。

宋河股份总裁兼营销公司董事

长王祎杨告诉记者,要想在消费者身上获得更多肯定,企业需要在横向与纵向的精细化下沉中向“服务”转型。从市场调研、产品开发、包装的视觉效果、口感等方面,适应消费者的消费习惯。也只要这样,消费者才愿意追随产品,而经销商才愿意跟着消费者选择酒企。据了解,在河南白酒企业中,宋河是唯一将渠道下沉到乡镇的企业。

为了满足消费者的需求,宋河自今年以来推出了多款新品。比如,在年轻人领域中,推出了“宋河扣扣”“嗨80”等时尚酒品;针对口味变化,今年推出了低度酒——淡雅宋河。因为紧扣消费者的需求,这些产品上市以后,在消费者中引起了广泛关注。



经销商在订货会上

杜康“进”首都 “国花”动京城

洛阳杜康控股北京运营中心成立



吴书青(右)向寇振海赠送国花杜康

□刘晓艳

9月1日,洛阳杜康控股“荣耀京城”暨北京运营中心启动仪式在北京河南大厦盛大启幕。洛阳杜康控股总经理吴书青、杜康国花事业部总经理宋然、杜康国花北方大区总监田献

国、著名影视演员寇振海以及300多位嘉宾客户共同见证了国花杜康挺进北京的盛大仪式。

在启动仪式现场,杜康向与会嘉宾展示了国花杜康名仕封坛原浆酒、国花杜康年份酒以及国花杜康国瓷系列的独有魅力,引得了在座经销商的连连叫好,并当场签订合作协议,首批进货款打款总额突破300万元。

吴书青在启动仪式上表示:“杜康酒作为有着五千年酒文明传承史的中华白酒品牌,不仅是中国的更是全球华人的,北京运营中心的启动意义重大,是国花杜康走向世界的起点。”

据了解,国花杜康是洛阳杜康控股有限公司主推的几大系列产品之一,在北方市场拥有良好的品牌基础。早在1985年,曾在影视剧中扮演过周恩来总理的著名演员寇振海就喝过杜康酒,他认为国花杜康酒好,是真正的粮食酒,入口好,不上

头。在9月1日的启动仪式上,他接受邀请,登上舞台欣然挥毫“天地精华唯甘露,人间美酒属杜康”,并将字画赠与杜康。

据田献国介绍,自2012年8月试水北京市场以来,国花杜康在北京已经覆盖400多家零售店、6个大型商超,一年间,销售额突破2000万元。

国花杜康为何能在白酒市场普遍下滑的情况下进军北京市场?对此,宋然解释,北京在国花杜康的战略布局中具有重要意义,“北京是国花杜康走向全国的第一站,北京运营中心的成立既开启全国市场的首战,也对其北方区核心市场布局具有深远意义”。

按照国花杜康北京运营中心的规划,未来将以“战略合作伙伴”为主题,在京城选择300多家客户,根据其销售年度指标,分别给予不同品牌的汽车、电子产品等奖励,预计今年北京市场仅国花杜康销售收入将突破3000万元。

酒水广告统筹
杨飞 15978623881