

购酒赠戏票 看戏抽大奖

22日到新区歌剧院欣赏戏曲晚会,您坐的可能就是“幸运号”

□记者 吴彬

著名戏曲主持人庞晓戈、关枫将来洛阳主持晚会,著名表演艺术家李树建、汪荃珍以及历届梨园春擂主等将逐一亮相,如此强大的阵容,爱好戏曲的朋友一定不能错过。

9月22日晚7:30,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。每名到场的观众都可参与抽奖。届时,晚会现场的电子屏幕上将滚动显示每名

观众的座位号,随机被抽中的座位号即幸运号码,坐在该座位上的观众即幸运观众。奖品有特等奖1名,奖价值1199元国密董酒2瓶;一等奖2名,奖价值668元国密董酒2瓶;二等奖3名,奖价值258元红色经典2瓶;三等奖6名,奖价值158元新贵董酒2瓶;幸运观众10名,奖价值80元精美礼品一份。大奖花落谁家,我们拭目以待。

晚会结束后,您还可以和您喜欢的主持人庞晓戈、关枫,著名表演艺术家李树建、汪荃珍以及历届梨园春

擂主合影留念,提醒您在看戏前一定要准备好拍照工具。

这么好的大戏如何买戏票呢?据了解,您只要在走亲访友、亲朋聚会时购买一定数量的董酒,就可免费获赠戏曲晚会门票。活动期间,消费者在洛阳市各大名烟名酒店,购买新贵董酒1件者可获赠价值380元门票2张,购买经典董酒1件者可获赠价值580元门票2张,购买国密董酒1件者可获赠价值880元门票3张,购买特级国密董酒1件者可获赠价值1180元门票3张。



醉眼蒙眬看酒

□赵宏涛

提起酒字,世人耳熟能详的诗句有:曹操的“对酒当歌,人生几何?何以解忧,唯有杜康”;苏轼的“明月几时有,把酒问青天”;杜牧的“借问酒家何处有?牧童遥指杏花村”;王翰的“葡萄美酒夜光杯,欲饮琵琶马上催”;辛弃疾的“醉里挑灯看剑,梦回吹角连营”;杜甫的“白日放歌须纵酒,青春做伴好还乡”;罗隐的“今朝有酒今朝醉,明日愁来明日忧”……

从这些脍炙人口的诗句中,我们不难看出不管帝王将相、文人骚客、平民百姓多钟情于酒。从古到今,对酒众说纷纭、褒贬不一。说酒是交往礼品也好,说酒是穿肠毒药也罢。总之,在庆功宴、亲朋聚、婚寿宴时都离不开酒,可见酒文化的博大精深。

鄙人生于尘世,难挡千年风俗,难拒酒之诱惑,故而常饮小酒。久而久之,我把爱喝酒之人归纳为:酒人、酒鬼、酒圣、酒仙这几类。

酒人者当朋友、同事、同学办喜宴时,不管关系深不深、铁不铁,接到请柬时明知是高价饭,碍于面子和世俗,岂能不去?这种半推半就、可去不可去、可喝可不喝的捧场人堪称酒人。

酒鬼者多无所事事,天地之间唯吾独尊,高不成低不就,自认为胸有大志,往往脱离实际、一事无成。空想懒惰、嗜酒如命、内心空虚、借酒浇愁,见酒就喝,一喝就醉。最终埋下祸根后方感叹道:喝酒误事,是酒害了我啊!这种嗜酒如命者谓之酒鬼。

酒圣者多为请客办事而喝酒,酒场活跃,酒场甚多,喝酒不醉,通过酒场这一平台达到自己的某种目的。美酒一干,一些放宽;美酒一喝,方便你我。这种能摆平就是水平的酒客可称之酒圣。

酒仙者多为修养心性而喝酒,酒逢知己千杯少,酒醇酒浊一样喝,与酒仙喝酒能喝出知识、喝出境界、喝出感情、喝出健康、喝走烦恼,喝酒不醉,毕竟鸟随鸾凤飞腾远,人伴贤良品自高。与酒仙同饮、同乐岂不快哉、兴哉!

酒人、酒鬼、酒圣、酒仙者,借酒喻人不在酒,在乎人之修养境界亦!

杜康“扛鼎”

洛阳杜康控股销售公司总经理获“中国营销金鼎奖”



苗国军(右二)获奖

□本刊记者 杨飞

9月10日,由《销售与市场》杂志社、中央电视台联合主办的2013金鼎人物中国巡礼暨MAD IN CHINA疯狂开拓者中国峰会在北京落下帷幕。洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军以其卓越的营销创新能力,摘得2013年度“中国营销金鼎奖”,成为中国白酒行业获得该项荣誉

誉的两位营销老总之一。

据了解,“中国营销人金鼎奖”是目前中国营销界规格最高的权威奖项,被誉为中国营销界的“诺贝尔奖”。该奖项设立于2000年,由中国营销第一刊《销售与市场》杂志社发起并主办,美国营销促进会(SMA)、中国市场学会学术委员会和众多协会联合支持、权威评选。

杜康是中华第一历史文化名酒,

曹操、白居易、苏轼、邵雍、陆游、元好问等历史名人都曾歌咏过杜康,是中国白酒行业“文化派”不负众望的扛旗者。

如今,这个有着五千年历史文化底蕴的白酒品牌,不仅焕发出前所未有的生命活力,而且凭借营销创新取得的成就。自2009年底战略重组以来,杜康坚持“品质杜康、文化杜康、责任杜康”的发展方向,推动杜康销售收入3年翻了20倍,从豫酒6朵金花末位跃居第一位,还提出了“力争在2016年销售收入突破100亿元,跻身中国白酒行业第一阵营”的奋斗目标。

“杜康的创新思路主要归结为品牌创新、产品创新、渠道创新和管理创新。在品牌上,杜康率先联合酒仙网,开创白酒电子商务时代以及微电影、微信、微博等时尚微营销;在产品上,开创国内首家白酒私人酒窖;在渠道上,打破‘区域白酒’和‘根据地市场’论,做到省内和省外市场齐头并进;在管理上,集多家咨询公司的智力支持,敢想敢做,朝着百亿元规划目标奋进。”在当天的颁奖典礼上,苗国军如是说。

窖香新品洛阳上市发布会暨中秋联谊会召开

仰韶“呈香”

□本刊记者 杨飞

牡丹国色河洛魂,仰韶窖香兼香醇。又是一年中秋到,美酒飘香洛阳城。9月16日,由仰韶酒业主办,洛阳锦悦酒业协办的仰韶窖香新品洛阳上市发布会暨中秋联谊会在瀚金宫大酒店隆重召开。

据了解,仰韶窖香系列产品是面向大众消费的中端产品,是仰韶酒业豫派兼香的代表产品之一,也是仰韶酒业继陶坊之后又一战略产品,分深3、深6、深9三款产品,价格60元到200元。仰韶窖香面世以来,深受行业专家和普通消费者好评,独特的豫派兼香型风格更是深受关注,被专业媒

体评为“河南市场最具成长力酒品牌”。

仰韶营销有限公司总经理助理、仰韶窖香销售中心总监张红勤说:“自古以来,洛阳澠池一家亲。仰韶酒业的发展得到洛阳人民的大力支持,仰韶酒业也始终牢记用更优质的酒水、更贴心的服务来回馈洛阳人民的厚爱。联谊会的举办,对于占领洛阳中档市场,提升仰韶品牌的影响力具有特殊的意义。”

今年,由于种种原因,高端白酒消费受到极大影响。随着城镇化、居民收入倍增计划等国家蓝图的逐渐落实,中档白酒将成为未来市场的主力产品。仰韶窖香就是在这样的背景下应运而生的,是一款具有市场前



展示新品

瞻性和持续性发展的产品。该产品的推出,及时补充了河南中低端白酒价格带的空白,满足了市场日益多样化的个性需求。

据悉,仰韶窖香新品在发布会当天,订货金额就有200多万元。

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

酒水广告统筹
杨飞 15978623881