

## 休闲·酒水



再度举行封坛大典,杜康建起中国首家白酒地下私人酒窖

以坛代瓶  
开启白酒个性化消费“小时代”

□本刊记者 杨飞 通讯员 马俊曹 文/图

13日,恰逢九月九重阳节,省内外媒体聚焦洛阳杜康控股有限公司(以下简称杜康控股)汝阳生产基地,报道了“酒祖杜康 封坛承愿——2013癸巳年杜康控股·名仕封坛大典”的盛况。(详见14日《洛阳日报》《洛阳晚报》)酒祖杜康缘何连续两年举办封坛大典?以坛代瓶的营销方式对杜康乃至豫酒发展产生哪些积极作用?就这些大家所关注的问题,今天我们去探寻一番。



## 封坛大典:传承文明关怀生态,转变饮酒方式

封坛大典目前已成为杜康控股的两大年度盛事之一。今年也是杜康控股继去年之后第二次举办封坛大典。

对此,曾亲临封坛现场的北京大学文化资源研究中心主任张颐武教授这样评价:“杜康和自己酒的祖先重新建立了精神的联系,用尊重的方式、庄重的典礼给中国酒的祖先一个极大的荣耀,使得杜康酒和杜康之间有了更加深厚的感情和精神上的依托,既是对华夏文明的尊重与传承,也表达了对自然和生态的关怀,还将引领中国饮酒生活方式的转变。”

“事实上,早在古代,从王侯将相到寻常百姓都有封坛承愿的习俗。”杜康控股销售公司总经理苗国军告诉记者,作为中华第一文化名酒,杜康希望通过古为今用、古今结合、适度创新的方式,倡导白酒行业摒弃浮华、抛却浮躁,回归品质、回归文化等。

在今年封坛大典上,在博鳌亚洲论坛秘书长、中国入世谈判首席专家龙永图,中国著名收藏大师、观复博物馆创办人、馆长马未都,省九届政协副主席、省豫商联合会会长陈义初等18位参会贵宾以及认购封坛酒的经销商完成一系列环节后,又有18坛酒,被抬进酒祖杜康地下私人酒窖——华夏第一窖。

酒祖杜康地下私人酒窖属于独特的玄武岩地貌结构,面积近2万平方米,可以同时盛放上万个50公斤的陶坛,这也是在中国白酒行业绝无仅有的独特地下酒窖。该酒窖一年四季恒温恒湿,使得原本品质超群的酒祖杜康·名仕封坛原浆酒,升华为不逊色于世间任何名酒的稀世佳酿。

据苗国军介绍,客户封了坛装酒后,就相当于在杜康酒厂专业、专属的地下私人酒窖内,建立了自己的白酒私人酒窖。

## 论坛卖酒:开启高端白酒个性化消费“小时代”

“因为稀缺,所以酒祖杜康·名仕封坛原浆酒限量、限人销售,2013年全年限售3888坛,并且只销售给国内高端人群,满足其个性化的消费需求。”苗国军说,对于白酒行业来说,以坛代瓶,开启并引领中国高端白酒个性化消费时代。

长期以来,不论是名贵酒还是年份酒,高端白酒的产品形态都是瓶装,即使是个性化定制产品,也往往基于瓶装的基础上,但酒祖杜康·名仕封坛原浆酒打破了这种形态,取而代之的

是陶坛盛存的封坛原浆酒,而且是全年限量整坛销售,以满足高端消费人群投资、收藏、馈赠、宴请等个性化消费需求。

据了解,自去年11月推出酒祖杜康·名仕封坛原浆酒以来,这款超高端产品不仅受到社会各界名流大腕的高度评价,还在白酒行业不景气的大环境下,始终以较快的增长速度,不断刷新杜康高端白酒销售纪录。

据苗国军透露,酒祖杜康·名仕封坛原浆酒将主要借助社会各界资



(本版图片均为13日封坛大典现场)



## 带着孝心回老家

□杨文意

重阳节,我带着一份神秘的礼物回了一趟老家,左邻右舍对我刮目相看,让我兴奋不已!

我的老家在四川省巴中市,2006年5月,由于特殊情况,我拜别父母,离开了生我养我30多个春秋的故土,来到了历史名城遵义。离家期间,我时不时和年迈的父母通电话,但没有回老家看望二老。我身在他乡,不能孝敬老父老母,思念之情不言而喻。

今年重阳节,我决定回一趟老家。临行前,为了买礼物,我颇费了一番心思,离家几年了,究竟买啥好?

眼看就要出发了,礼物还没有着落。嘿,眼前突然一亮:董酒!董酒是国密酒,还是全国八大名牌之一,喝起来特爽,更有治病功效,别有一番韵味。于是,我买了一件董酒,踏上了回家的列车……

回到老家,亲戚朋友、左邻右舍都来看我,就招待他们喝董酒吧。

当打开酒瓶斟酒时,酒香四溢,满屋飘香,大家一阵惊叹:啊!好酒啊!真是好酒啊!

这一喝不要紧,大家情绪高涨:“这酒有点儿药味,但喝起来甘甜醇香,味道纯正,可口爽心,这不是一般人喝得起的酒哦。”“看不出,你这些年在遵义混得不错嘛,气派,喝的酒都是高级的酒!”

我笑着调侃道:“想喝董酒有何难?我以后回家多带上几件,让你们喝个够!”大家喝得特别高兴,有说有笑,气氛非常热烈。当时,我也跟着董酒沾光,风光了一把,内心有说不出的激动。

酒水广告统筹  
杨飞 15978623881

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

源丰富的平台,进行圈层营销、体验营销,以顺应并引领中国高端白酒个性化消费趋势,因此,短期内不会太急于追求销售额的增长,但计划在5年百亿目标实现时,占据整体销售额的10%到15%。

白酒行业专家分析,洛阳杜康控股去年下半年率先开创的白酒地下私人酒窖模式,给了白酒行业内其他品牌许多启发或灵感,而酒祖杜康·名仕封坛原浆酒的逆市畅销,更让他们看到了整坛销售白酒的巨大市场空间。