

年底销售旺季,水井坊、酒鬼酒等相继提价

成都零售价未涨 大面积涨价难现

■天府早报记者 冷宏伟



随着2020年春节旺季的临近,白酒行业再掀涨价潮。近日,泸州老窖、水井坊、酒鬼酒、剑南春等企业均传出涨价消息,这也是继上半年酒企密集提价后,又一波酒企赶在旺季前涨价。在业内人士看来,酒企不断调整产品价格,在满足市场需求的同时,也从一定程度上表现出行业或将迎来新拐点。而消费者担心的是,上游厂商调价,到下游白酒终端市场是否会再迎来一波涨价潮?

旺季来临
多家酒企宣布提价

进入白酒旺季,各酒企纷纷在节前采取行动,针对不同产品进行涨价。其中,11月以来,国窖1573以及水井坊陆续采取行动,下发涨价通知。

11月11日,泸州老窖国窖酒类销售股份有限公司发布了《关于调整52度国窖1573经典装价格体系的通知》,该通知显示,自12月10日起,52度国窖1573经典装计划内配额价格上调20元/瓶;紧接着,在华北地区国窖公司也针对

52度国窖1573经典装下发相关涨价通知称,12月10日起,河北区域经销商客户52度国窖1573经典装计划内配额结算价格上调至850元每瓶。

随后11月12日,水井坊对外发布通知称,从即日起,拟对52度水井坊·典藏大师版、52度水井坊·臻酿八号、52度水井坊·臻酿八号禧庆版和52度鸿运装这四款产品的建议零售价进行调整。其中,52度水井坊·典藏大师版建议零售价每瓶上涨60元,提价后建议零售价1039元;另外三款产品的建议零售价每瓶都上涨20元。

几乎同时,湖南的酒鬼酒也被传出有涨价动作。据相关报道,酒鬼酒将从2020年1月1日起,对52度500毫升内参酒配额内战略价每瓶上调50元。

而更早之前,即在10月份,另外一家四川酒企剑南春已率先发布旗下大单品珍藏级剑南春提价的消息,幅度为40元/瓶,提价后价格突破700元大关。

走访调查
涨价产品市场价暂未上调

对于涨价的原因,多家酒

企给出了不同回应。泸州老窖方面表示,国窖1573是泸州老窖核心的战略产品,价格上涨也是消费升级的趋势。而经销商进行涨价,不代表公司整体提价,是经销商对于其自身的营销规划。

对于水井坊相关产品涨价,有业内人士指出,此次涨价主要是观察市场情况而做出的相应决策。而水井坊相关部门向媒体表示,此次涨价中的建议整箱团购价和建议零售价仅供参考,具体销售价格仍由各商户根据自身实际经营状况自行决定。

那么,调价通知发出后,这些产品的市场价究竟有没有上调?记者在成都春熙路附近一酒行内看到,水井坊部分产品正在参与促销活动,其中原价为458元/瓶的52度臻酿八号,现售价为380元/瓶。“我们销售的水井坊还是去年的价格,虽然今年已经涨价了,但我们并没有调价。”现场工作人员介绍道。

除线下渠道外,水井坊上述产品的线上价格目前也远不及其建议零售价格。以水井坊京东自营旗舰店为例,52度水井坊·典藏大师版的售价为799元/瓶,52度水井坊·臻酿八号的售价为359元/瓶。

在成都总府路某超市里,记者发现52度水井坊·臻酿八号售价458元,而52度国窖1573正在特价促销,整件原价6594元,现价5880元,平均每瓶980元。该店店员表示,“进入消费旺季后,整体白酒消费需求较夏季有所提升,虽然有些品牌厂家建议零售价格上涨,但大部分市场价格并未上调,有些促销品牌价格还是非常实惠的。”

行业分析

春节前不会再现
大面积涨价

事实上,这已经是今年白酒第二波涨价潮。今年上半年,随着飞天茅台的价格一路看涨,五粮液、洋河、泸州老窖、山西汾酒、郎酒已经相继跟涨过一波。其中,五粮液以推出第八代经典五粮液为由顺势提价。一向采取“小步慢跑”策略涨价的洋河,上半年则迈开步伐,对其核心产品海之蓝、天之蓝、梦之蓝、双钩珍宝坊等提价,供货指导价的最高涨幅超过20%。

白酒行业分析师蔡学飞指出,上半年的第一波白酒涨价,主要是高端名酒企业在茅台带领下的价格卡位;第二波涨价潮大多是区域名酒提价,更多表现为缺乏涨价基因的酒企伴随着控货,人为制造稀缺性以达到渠道增值的目的的控货保价。

另有业内人士认为,白酒企业上调产品价格的目的在于拉升品牌形象及价格占位。在高端酒市场,“茅五国”的三强格局已然得到确立,这对于身后的追随者带来了巨大压力,同时也促使其它名酒、区域强势酒企在产品定位和运营策略上保持高强度的跟随,毕竟卡位高端酒市场对于拉升品牌形象最为关键。

不过该市场人士认为,经过前期的集中提价后,春节前白酒行业应该不会再出现大面积涨价的情况。“受酒类消费整体放缓的影响,今年白酒涨价的幅度和频次与去年相比有所减少,加上高端白酒已经在前期的集中提价后完成价格升级,所以春节前,即便是有部分白酒企业上调产品价格,估计也很难再引发大面积的涨价潮。”

贵州多个机场和高铁站都在卖平价茅台

打飞的的去贵州买茅台划算吗?

如果你愿意跑一趟贵州,最近还有机会以1499元/瓶的价格买两瓶53度飞天茅台。近日有读者爆料,在遵义茅台机场看到一则提示,从北京、广州、深圳、杭州、长沙、西安、哈尔滨、温州、贵阳直飞茅台机场的进港旅客都能人手两瓶飞天茅台。

日前,贵州省政府推出了冬季旅游营销活动,诚邀全国人民到贵州做客。12月1日至2020年2月28日(共90天),全国人民到贵州旅游将享受多种相应优惠,其中就包括以1499元/瓶的价格买两瓶53度飞天茅台。

随之而来的问题是,专程飞一趟贵州买两瓶平价茅台,划算吗?

飞一趟贵州买茅台划算吗?

看到这则消息后,许多人本能地开始查机票。携程显

示,从杭州到遵义的茅台机场,经济舱的价格最低在450元左右,高的要700多元。如果往返,最低成本在1000元左右。

而两瓶茅台的利润呢?目前,在杭州烟酒店,53度飞天茅台的回收价格在2100—2200元左右,意味着从遵义茅台镇带回的茅台,每瓶有六七百元的利润。这么一算,来回一趟贵州,不算时间成本,还是能够赚上个几百元。

不过,这一活动也不是每天不限量的。茅台机场相关工作人员透露,这一活动每日限量在600瓶左右,其中进港400瓶,出港200瓶,“活动目前还没有明确的截止时间,可能持续到年底。”另外,从杭州直飞茅台机场每天只有一班,下午5点才能到,买到的可能性不大。

相比之下,贵州省政府的营销活动,可以购买茅台的地方更多。根据介绍,像贵州省部分

机场、高铁站、酒店、景区等43个地点,都可以买到平价茅台酒。目前,从杭州到贵阳龙洞堡国际机场每天大概有5个航班,从上午6点到下午3点。

但是,想要买到平价茅台,赚点差价几乎不可能。位于龙洞堡国际机场一楼的丽港酒店属于43个地点之一。酒店前台表示,想要买茅台必须在线下开房,“房价在500元以上,此外还有房间内的额外消费500元。”

她还不忘提醒,其他指定购买点的情况也差不多,需要先消费其他产品或者服务,才可以购买茅台。而在线上平台,这家酒店的标准大床房的价格只要466元。

“黄牛”涌入茅台镇

这已不是贵州省政府第一次用茅台来吸引八方来客。杭州一家旅行社的导游介绍,今

年以来,到贵州的游客量比往年都多,不少人主要是冲着茅台酒去的,“像是在机场买平价酒的活动,年初就有,可能后来看效果比较好,慢慢推广开来。”

此前茅台规定,茅台机场出港游客可凭身份证在限定时间内买两瓶飞天茅台;在茅台镇的直营店,每个身份证每个月可买两瓶飞天茅台;在茅台集团直属的茅台国际大酒店住的游客,凭房卡在酒店的茅台直营店里购买两瓶茅台酒;参观国酒文化城的游客亦可用正价购买限定数量的茅台酒……

不过,即使这些渠道看上去已很丰富,但大部分游客依然无法在茅台镇上顺利买到茅台,因为这里茅台的价格和市面上价差太大,大量“黄牛”闻风而动。

在茅台镇上做白酒生意的小茅介绍,自从这样的政策出

现后,就有“黄牛”雇用老年人排队,给每个人100元,让他们进店买茅台,“冬天有的时候会开到200元,老头老太经常6点就开始排队,一般游客怎么可能早过他们?”

从网上曝光的一系列照片看,眼下在茅台机场排队的也大多数是老年人,不太像是专程到贵州旅游的游客。“前段时间价格最疯狂的时候,酒店、直营店、机场外面都是‘黄牛’,加价就能收。”小茅说。

显然,这些举措都没有很好解决茅台市场价高企的问题。今年“双11”,茅台在天猫投入了超过8万瓶平价酒,在苏宁也投入了35吨平价茅台酒,仅这两家平台就实现约25亿元销售额。此前,在一年一度的贵州茅台销售大会上,茅台集团董事长李保芳表示,“飞天茅台短期内不会提价。”

(都市快报)