

齐鲁酒水

协办: 泰山啤酒 鲁芝 恒例井 古贝春 花冠 别翠泉啤酒有限公司 兰陵 天味城 百鲜果酒业 鲁阴明酒业 孔府家 四君子
主办: 山东省轻工业协会 齐鲁晚报

山东扎啤市场调查

入夏,各路扎啤“哈起来”

□本刊记者 李克新 王丛

“老板,来两杯扎啤。”30日晚九点半,济南段店立交附近一小区门口扎啤摊上依旧熙熙攘攘。在路灯下,摊主孟师傅打开了今天的第30桶扎啤。孟师傅介绍,他在这里经营扎啤摊已近十年。随着天气渐热,他的扎啤摊从早十点到晚十点客流不断。

入夏以来,记者走访省城大街小巷,街头路边小区内的扎啤摊点又纷纷开张,不少摊点从中午时分一开张就忙到子夜时分才收摊。扎啤、羊肉串、小吃已成为省城人情有独钟的美味佳肴。每到夏季,坐小马扎、喝扎啤、吃羊肉串、品小吃已成为齐鲁大地夜生活中不可或缺的一景。



“哈”扎啤,扎啤也疯狂

三两张桌子几个马扎,一个扎啤摊就这样落成。“有些人在我这里一坐就是一天,一杯一杯的接着喝,也没什么菜顶多自带点花生米。”孟师傅向记者说道。据调查,像孟师傅这样的扎啤摊在济南不计其数。有的连同炒菜、烧烤一起,有的就是只卖扎啤。记者驱车在济南市区逛了一圈,有些居住密集的地段三五步就有一个扎啤摊。

“从春末到秋初,2010年约突泉啤酒在济南销量3万吨左右,占市场份额80%以上。好的时候一天就能卖200多吨。”青岛啤酒济南销售公司经理董胜告诉记者。记者粗略的统计了一下,约突泉啤酒在济南的扎啤以5斤装和10斤装两种,按都是10斤装的计算,3万吨约合600万桶,按最新近公布的济南有681.4万统计人口计算,一个夏天济南人每人至少要喝掉一桶10斤装的扎啤。

同样在济南市场,在以约突泉啤酒为主的同时,东部和北部有雪花,南部和西部有泰山,部分地区有银麦,呈现了“多龙治水”的局面。

一地一扎,扎啤也有地方特色

记者调查发现,济南扎啤市场只是山东扎啤市场的一个缩影。各个地市的都有自己扎啤特色。

在泰安、莱芜等地泰山啤酒的扎啤颇受当地消费者欢迎。在聊城,被当地人称为“红扎”、“绿扎”的青岛啤酒与华润雪花的扎啤各分秋色。在潍坊,从摆放在各个酒店里的自酿扎啤机就能知道,这里是自酿扎啤的天下。在德州,青啤、燕京、雪花、克代尔“激战”正酣。烟台市场上以烟台啤酒、雪花、燕京为主。淄博市场的绿兰莎、临沂的银麦为主,济宁的燕京都是各据一方。

“扎啤保存时间短,长途运输成本较高,因此区域性比较强。估计山东市场扎啤年产量在20万吨左右。”一业内人士告诉记者。针对扎啤的这一缺点,泰山啤酒在做扎啤的同时也开始加大其新产品泰山原浆啤酒的销售力度。记者获悉,泰山啤酒是全国首家推出瓶装泰山原浆啤酒的厂家,去年在33地市成功上市后,今年又继续开拓了山东67个地市。一业内人士告诉记者:“泰山原浆啤酒采用不过滤

生产工艺,富含了大量酵母等有益于身体健康的营养成份,比普通扎啤杀口力更强,适合规模化生产。新鲜写在瓶盖上,让消费者更直观的看到产品的卫生质量。零售8-10元每瓶(720ml/瓶)的大众价格推行使其性价比高。同时,兼顾营养、卫生、便于运输等特点也都是扎啤所没有的。”

公然模仿,黑扎啤问题多

“这是青啤新出的一种扎啤,相比普通的口感要更好。”在济南郎茂山路边的一家烧烤店,记者看到一种由不锈钢管装的扎啤,10斤装的零售价45元。而记者采访青岛啤酒济南区域经理董胜时,他告诉记者“那不是我们的酒,我们在济南市场上没有那款。现在市场上有不少假冒我们的扎啤,今年

打假也是我们的一个主要工作之一。”

记者通过搜索引擎发现,假扎啤新闻及因饮用扎啤而产生身体不适的消息比比皆是。一位经营啤酒多年的老板告诉记者,“青啤在济南的啤酒厂正常都六点半下班了,但六点半之后仍有很多大车送酒,并且不是青啤的,你想想吧,肯定是些无名的扎啤。”

据了解,饮用这些无名啤酒之后,往往会引起腹泻等不良反应。而这些啤酒都装进普通的罐中,消费者在购买时很难进行辨别。

头条链接

四招鉴别扎啤好与劣

外观:优质扎啤的外观色泽应呈淡黄绿色或淡黄色(黑啤除外),经过滤的优质啤酒,经迎光检查应透明清亮,无悬浮物或沉淀物。

泡沫:将啤酒倒入杯中,泡沫高而持久且洁白细腻且挂杯,优质啤酒应该泡沫持久性强,达到5分

钟以上。
味道:将啤酒倒入杯中凑近鼻子嗅一下,优质的啤酒应散发出新鲜酒花的香气,没有生酒花味及其他异香味。

口味:优质啤酒饮后口味纯正、爽口、醇厚,杀口感强。

行业新闻

五粮醇全面进军鲁酒市场
2011山东营销策略说明会青岛举行

五粮液公司以“五粮”命名的四大重点品牌之一——五粮醇,划定进军山东白酒市场的时间表,并着手在全省17地市招募经销商。日前,五粮液华东营销中心与安徽省百川商贸发展有限公司在青岛隆重举行了五粮醇山东市场2011年营销策略说明会,全省200多位实力雄厚的经销商参会。

5月26日上午九点半,五粮液公司高管、华东营销中心领导、安徽省百川商贸公司领导与山东各地市经销商会聚一堂,召开了“山东市场五粮醇品牌2011年营销工作大会”,共同商讨山东市场五粮醇品牌发展大计。会上,五粮醇营销团队的领导介绍了五粮醇的发展历程、未来发展方向和创新的营销理念,五粮醇品牌华东市场运营商安徽百川商贸发展有限公司董事长贾光庆详细描绘了五粮醇品牌在山东市场的发展宏图,表现出了推动五粮醇品牌大发展的信心与决心,同时对经销商的支持政策作出了庄重承诺,会场上不断地

响起经销商的掌声。

据百川商贸发展有限公司负责人介绍,五粮醇采用的区域扁平化合作模式,打破传统多级代理商模式,减少了中间商环节,让五粮醇通过物流配送直接到达各地市经销商手中,降低了经销商运营成本同时更多的让利于消费者。另外,电子物流码为每瓶酒设置独一无二的身份,让消费者更放心。来自枣庄、济宁等地的经销商争先上台与各位同行及五粮醇领导交流白酒营销经验,指出五粮醇新型合作模式及终端定点管理为白酒发展带来新机,目前五粮醇淡雅系列已经成为枣庄等地婚庆市场用品的主要品牌酒品,会上各位经销商针对自己关心的问题不断发问,气氛热烈有序。

此次五粮醇山东市场2011年营销策略说明会的举行揭开了五粮醇全面进军山东市场的序幕,成为五粮醇在山东市场大发展的里程碑。相信五粮醇成为山东市场的主流品牌指日可待!

东阿深耕癌症辅助治疗
意在激起阿胶价值重估

本报讯 5月31日,东阿阿胶在北京宣布,计划从2011年开始,通过中国抗癌协会等渠道连续五年向癌症患者赠送价值5000万元的复方阿胶浆产品。作为阿胶业迄今为止最大的癌症领域捐赠,东阿阿胶的大手笔激起了业界对阿胶功效延拓和价值重估的热议。

据卫生部最新统计,目前我国平均每10万人中就有200个肿瘤患者。每年死于癌症的人数约为

160万。令人惊喜的是,阿胶显著的辅助治疗功能或能破冰“不治之症”癌症的治疗。

此次东阿阿胶捐赠的5000万复方阿胶浆是根据明代经典方药加以现代化科技改造而成的已上市30年的成熟产品。

“我希望更多的患者能从中受益。”东阿阿胶总经理秦玉峰认为让更多癌症患者受益是东阿阿胶义不容辞的社会责任。

(李克新)



花冠·冠群芳

山东十大名酒

花冠集团酿酒有限公司 服务热线:0530-8166928

