

如何提升中小白酒企业品牌

张安林 蒙 宇

(贵州遵义市外环东路董酒厂家属区 (10-1-8-2), 贵州 遵义 563004)

摘 要: 企业间的竞争也就是品牌的竞争。要改变产品在市场中的劣势, 关键在于品牌的提升, 品牌的提升是以产品质量和服务质量为基础的, 要树立良好的企业形象, 尽力获得全社会的认可, 方可获得成功。(陶然)

关键词: 白酒企业; 中小型; 品牌提升

中图分类号: TS261.8; F713.5

文献标识码: B

文章编号: 1001-9286 (2004) 01-0106-01

Approaches to Enhance the Brands Status of Small Distilleries

ZHANG An-lin and MENG Yu

(Guizhou Dongjiu Distillery, Zuiyi, Guizhou 563004, China)

Abstract: The competition among enterprises is the competition of brands in nature. The key to change the disadvantages of the product in the market is dependant on the improvement of the brand. Brand enhancement bases on product quality and service quality. And formation of a better enterprise image to win public recognition is an effective approach to enhance brand status. (Iran. by YUE Yang)

Key words: liquor-making industry; small distilleries; brand enhancement

随着白酒市场竞争的加剧, 行业主体之间的兼并、重组, 很多白酒企业都走上集团化的道路, 通过集团强势品牌的延伸获取品牌利润。中小白酒企业的竞争似乎就是品牌的竞争, 企业品牌对营销成败起着举足轻重的作用, 但很多中小白酒企业品牌意识较弱, 在产品推广中毫无品牌优势。若要改变其产品在市场中的劣势, 关键在于品牌提升。品牌提升就是改善和提高品牌的知名度、美誉度, 以及消费者对品牌的忠诚度。

1 提升品牌的措施

1.1 通过各种形式的有效宣传, 提高产品的知名度, 知名度创造品牌价值, 提高市场占有率, 扩大市场份额。

1.2 品牌提升对企业产品既要求量, 又要求质。求量, 不断完整产品线, 满足更多的目标消费者, 不断扩大知名度; 求质, 不断提高产品美誉度, 美誉度增加顾客对产品的忠诚度, 进而长期获得品牌利润。

2 广告的开发、执行与主题诉说

2.1 开发和执行创意好的广告

广告的效果由其创意决定, 好创意的条件: (1) 消费者看广告后隔一段时间是否能记住? 若能记住, 消费者品牌印象才能建立。(2) 有没有试用潜力。(3) 有没有说服力和独特性。广告对产品的诉说, 消费者是否感到新颖, 是否对产品产生渴求。(4) 好创意广告要坚持, 万宝路香烟用牛仔形象坚持几十年, 其品牌价值得到巨大的提升, 现为310亿美元。

2.2 广告主题诉说

中小白酒企业广告主题诉说应该人性化, 充满人文关怀。人性化的广告有生命、灵魂, 消费者易于感悟、接受、体验, 就会对企业品牌产生更多的情感与认同。例如:

贵州青酒, “喝杯青酒, 交个朋友”。只言片语, 蕴藏了人生的真谛, 难得的那份洒脱, 也能唤起消费者的共鸣。

湘泉酒业的“人生百年, 难忘湘泉”, 它是一次生命历程的总结, 对雄浑博大的生命感悟, 好像人生的曲折坎坷、悲欢离合全融入一杯湘泉。谁不想饮这样的美酒呢, 于是会引起更多的消费者的认同, 毕竟生命如此。

3 注意力经济对品牌的提升

注意力经济也称眼球经济, 大众对企业的注意力会带来价值, 注意力能唤起潜在消费者的购买欲望。公众的注意力在哪里, 企业的广告也应出现在哪里。

3.1 赞助众所周知的大事件

对大事件的赞助很能引起轰动效应, 吸引许多消费者的注意力, 从而获得注意力经济所带来的市场。例如: 对中国南极科考队的赞助, 1998年百年罕见洪灾的捐献, 对2008申奥的赞助等, 这些事件关注的人特别多, 赞助企业向社会传达一种社会责任感, 并且也关注着民族的未来, 对国家、社会表现出一种负责任的态度。

3.2 援助某些特殊机构

如援助国家癌症研究中心, 为大众的疾苦承担责任; 援助国家残疾人教育机构, 这是民族同胞的手足之情; 支助中国再就业中心, 这是对中华民族大家庭的关爱; 在非典时期, 支援国家疾病预防控制中心, 在中华民族危难之际主动分担责任。向大众传递好的社会伦理形象, 从而获得更多消费者的赞赏和支持, 有利于品牌的推广, 有利于市场的拓展。

4 展现企业实力, 提高服务质量

4.1 请客户到企业参观

(下转第 108 页)

收稿日期: 2003-09-01

作者简介: 张安林 (1971-), 男, 贵州遵义人, 大专, 发表论文数篇。

曲。其实还产生美拉德反应:糖化酶水解淀粉,蛋白酶水解蛋白质,于是发生糖-氨反应,这是酱香的重要来源。但如何既缩短堆积时间又强化糖-氨反应呢?是否可以添加糖化酶和蛋白酶呢?

大曲酒生产中曲的质量与酒质密切相关,究竟怎样制定曲的质量标准,也缺研究。大家都有这样的经验,制曲品温高些,酒质就好些。究其原因品温高强化了糖-氨反应,可产生更多的芳香性物质。更主要的是增强了大曲的蛋白酶活力,因此提高了酒质。

20世纪30年代,方心芳先生试图剖析大曲中微生物体系来认识大曲,后来也一直有人做这方面的研究,终究因各种原因没有解开曲与酒质关系之谜。但从大曲中分离出的一些酵母菌和霉菌应用于麸曲酒生产中,明显提高了酒质。发酵过程实质是酶反应过程,是否从研究大曲酶系入手,来揭开曲与酒质之谜。用酶制剂代替部分大曲酿酒,应该是降低生产成本,提高酒质的出路。

研制新的白酒风味添加剂也是改善酒质、生产特色酒的途径。食品添加剂是世界各国都大力发展的行业。国外的水芹醚、科涅克油、托鲁香膏……都是为生产白兰地服务的。日本的清酒也有用添

(上接第 106 页)

厂商面对面的交流、沟通,彼此增加信任,维系情感;商家了解企业更多真实情况后,做到心中有数,能对企业产品进行有效推广。

4.2 建立自己的零售机构

在全国建立自己的专卖店,如耐克公司的芝加哥“耐克城”,中国的国酒茅台专柜。它可以展现企业的实力,让消费者对企业产品放心,贴近消费者,并及时了解、满足消费者的需求,提供良好的售后服务,增加用户对品牌的忠诚度;有利于打击假冒伪劣及侵权产品,维护品牌形象,有利于拓展市场,扩大市场份额。

4.3 树立一位强有力的企业发言人或形象代言人

企业发言人代表企业形象,及时向外界传递企业信息,增强客户对企业的信赖、消费者对产品的信心;形象代言人总是公众注意

剂的。我们也不能因噎废食,要强调的是所用添加剂必须符合食品卫生要求,还要讲究调配技术。

与大曲酒相比,小曲酒的科研落后了。若加强科研,小曲酒很有希望进入国际市场。固态法生产的小曲酒因纯、净有希望成为中国式的“伏特加”。半液态发酵的小曲酒因含高级醇量多,醇香突出,风味近似白兰地、威士忌的原酒。白兰地、威士忌都是原酒经橡木桶长期贮存后再加工或添加呈香呈味物质而成为成品的。而小曲酒都是未经加工的原酒出售。虽然她优雅细腻,但与洋酒比,她香弱味短,口味淡薄,酒体欠丰满。若仿效洋酒补加呈香呈味物质有可能创出别具一格的酒种。

撰写此文的目的是倡议白酒企业在困境中要强化科研意识,在传统生产中注入高新技术,才能不被淘汰出局。三分技术七分经营管理,这之间是相辅相成的,产品不创新,质量上不去,企业难以持续发展。虽然白酒行业已经走过了她最辉煌的时期,我们希望白酒的生产、研究机构能在冷静中更客观地审视行业现状及发展趋势。“夕阳无限好,醇香更诱人”。●

的焦点,他利用自身的吸引力,争取目标消费者对产品的认可,以及消费者仿效形象代言人使用企业产品。

4.4 完善产品线,增加品牌新的活力

经过严格的市场调查,以市场为导向,生产适销对路的产品,完善产品线,争取更多的目标消费者,根据市场环境、行业环境的变化,维护产品形象,保持消费者对品牌的吸引力。

总之,中小白酒企业品牌提升就是社会对企业及产品更多的认同,消费者对产品的认同是对企业综合形象的认可。中小白酒企业在提高产品质量和服务质量的同时主动担当社会责任,树立良好的企业形象,尽力获得全社会的认可,在市场上方能获得更大的成功。●

全国重点白酒企业技术负责人会议在海南召开



耿兆林理事长做报告



会议会场

本刊讯:全国重点白酒企业总工程师(技术负责人)会议于2003年12月25~30日在海南召开,参加会议的有来自全国20多个省市的重点白酒企业37家48人。中国酿酒工业协会理事长耿兆林、副理事长肖德润出席了会议,海南省白酒协会会长龚长彪到会祝贺。会议由肖德润副理事长主持,全国评委专家组组长梁邦昌、副组长粟永清、徐占成到会。

耿兆林理事长在会上做了重要讲话,谈了5个方面的问题:1.白酒行业的地位、贡献和发展。白酒行业对国家财税贡献相当大,2002年的税收占酿酒行业的46.7%,利润占50%。2.白酒行业的发展依靠技术进步。技术进步和市场开发是解决当前问题的主要手段,国家科技成果75%是通过产学研结合产生的。3.酿酒工业技术进步的关键是人才。4.白酒的标准化工作是当前的一项重要工作,是白酒行业技术进步的重要组成部分,白酒标准受到国家高度重视。5.做好宣传和组织工作,在白酒分会内设“白酒专家委员会”,推动白酒行业的发展。设立“优秀论文奖”项目,宣传引导科技进步。

白酒分会理事长王延才做了题为“坚定信心,开拓进取,依靠科技进步,促进我国白酒行业健康发展”的书面报告,分析了酿酒行业的现状和发展趋势,并指出了白酒行业科学研究工作存在的问题。

会议收到论文21篇,并在会上做了交流发言。会议讨论并原则通过了“成立专家委员会”及“中国酿酒工业协会白酒分会白酒专家委员会管理办法”,和设立“中国酿酒工业协会白酒分会科技进步优秀论文的”的意见。

在海南省酒业协会和椰岛酒业公司的大力支持下,会议取得圆满成功。(小雨)