

# 地下窖藏基酒原浆老酒够年份定制酒

|      |                                     |
|------|-------------------------------------|
| 产品名称 | 地下窖藏基酒原浆老酒够年份定制酒                    |
| 公司名称 | 安徽礼运天下酒业有限公司                        |
| 价格   | .00/个                               |
| 规格参数 | 品牌:礼运<br>服务内容:地下窖藏基酒原浆老酒够年<br>厂地:亳州 |
| 公司地址 | 安徽省亳州市谯城区古井镇产业园                     |
| 联系电话 | 18130685899                         |

## 产品详情

地下窖藏基酒原浆老酒够年份定制酒，安徽白酒厂家，安徽天酝春酒业有限公司，是你的重要的选择。

区域酒企深耕根据地市场，而受伤的就是中小白酒企业。

在这新一轮增长中，白酒行业特征是市场向行业集中，区域酒企深耕根据地市场，而受伤的就是中小白酒企业。

中泰证券分析称，行业调整期残酷的竞争迫使中小酒企面临倒闭窘境，强者恒强的竞争格局将持续被验证。以往县级酒厂靠县级市场能做到年销售额千万元级别，靠地级市场做到年销售额数亿元级别，随着一二线酒企将渠道、服务下沉到县城、乡镇，县级酒厂面临一线酒企的残酷竞争，抗风险能力弱的酒企和经销商被迫出局。

记者从多家地方酒企负责人处了解到，一线名酒的下沉还是给了他们很大的压力，财大气粗的名酒在渠道陈列费上毫不手软，而且一系列的推广活动也吸引了很多三四线市场的消费者，毕竟在同样价格的情况下，消费者十分愿意尝试一线名酒品牌旗下的产品。

关键的是由于地方白酒企业的品牌力远弱于一二线的名酒企业，在渠道争夺之上，很容易被一二线酒企以“主流消费+主流渠道”的方式碾压。

不过，“地头蛇式”的中小酒企也有其优势。中小酒企虽然在品牌、人才、资金实力上远不如一线品牌，但在三四线市场中，地方品牌具有很强的区域特色、地缘优势和情感优势，这类企业应该充分发挥这一特点的优势。此外，针对一线名酒渠道下沉战线拉得很长的情况，地方酒企的机制更灵活，效率更高。

此外，由于酒厂是按照生产所在地交税，所以一般地方酒企也是当地的利税大户，所以地方政府对于区域酒企的支持力度较大。

在业内看来，中小酒企如果想要在这一轮竞争中更好地活下来，还是需要借助优势练就一身“独门功夫”，而不是在传统品类上和强势外来品牌一较高下。

白酒分析师蔡学飞告诉记者，白酒目前正在进入品牌时代，就算是大众酒领域也都已经向全国和区域名酒品牌靠拢，中小酒企在传统品类上已经没有什么机会，因此中小酒企应该充分利用其所在区域文化特色的差异性与经济发展的不平衡性，打造“小而美”的企业形态。比如李渡模式，借助“白酒酒庄+白酒体验式营销”的模式；或者是年轻化等模式，打造细分小众市场。

地下窖藏基酒原浆老酒够年份定制酒选择安徽天酝春，人生拥有好酒好故事，好产品值得选择信赖拥有。