

# 华润“啤+白”双翼战略何时布局四川白酒？川酒小金花格局或将生变

产品名称	华润“啤+白”双翼战略何时布局四川白酒？川酒小金花格局或将生变
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

近来，不少经销商朋友在后台留言，都希望「新经销」解读一下华润白酒。

尤其看到华润在白酒的布局越来越快，大家更想知道，华润的下一粒棋子究竟会下在哪里？是在白酒大省的贵州，还是四川？

这不难理解。经销商是这个市场上嗅觉敏锐的群体，一个企业的崛起往往会成就一大批经销商。在经销商的生意法则里，机会和努力同样重要，有时机会更重要。

这些咨询的经销商里，有华润雪花的经销商，也有其他品牌的酒类经销商，还有饮料等品类的经销商。

华润白酒得到业界普遍的重点关注，不是没有道理。它仅用了20年时间，就从原来偏安一隅的沈阳地产啤酒做到了中国销量，而且走出了中国啤酒自己的文化和品牌道路。

在业界看来，从战略布局、市场资源，到组织能力、操作经验，无论从哪一方面看，华润雪花做白酒都是理所当然顺理成章的事。

事实上，从2018年以51.6亿元投资汾酒成为第二大股东开始，华润就开始白酒的布局动作。在2021年投资山东景芝、2022年投资金种子之后，这个步伐明显加快。

相关报道见「新经销」历史文章：《快报 |

华润啤酒吹响号角，向白酒进军！》；《华润战略投资金种子集团，拟持股49%，正式切入白酒市场》

本文试图从以下几方面展开华润白酒未来的分析，以期能给予业界及经销商朋友们一些可资借鉴。

1) 如何从战略角度思考白酒之于华润的意义？

2) 如何推演出华润白酒可能的布局思路？

3) 牵手汾酒，投资景芝、金种子之后，华润下一城会在哪儿？在四川，还是贵州，或者华润啤酒其他强势区域？

4) 华润下一城如果在四川，谁有可能与华润联姻？

的文章较长，但相信我，会很值得。

### 华润坚定布局白酒的战略意义

实际上这是两个问题：白酒赛道之于啤酒企业的意义，以及白酒之于华润的意义。

1) 从全球市场看，啤酒企业从低度酒向高度酒布局渗透是发展趋势

从2012年开始，全球啤酒产销量进入了平台期，近十年一直维持在19000万千升上下徘徊（见下图）。中国啤酒市场占比约23%，是全球大的啤酒市场，是第二名美国的两倍，近十年也呈现出相同的容量停滞的趋势。

