

白酒定制白酒贴牌新掘金点

产品名称	白酒定制白酒贴牌新掘金点
公司名称	安徽天酿酒业有限公司
价格	10.00/1
规格参数	白酒贴牌:自定义 白酒定制:白酒定制开发 安徽:自定制
公司地址	安徽省亳州市谯城区古井镇古井大道99-2号
联系电话	18956811105

产品详情

白酒定制白酒贴牌新掘金点白酒定制 白酒贴牌 白酒定制安徽万顺酒业欢迎免费咨询 厂家拥有 白酒生产销售 白酒贴牌 养生酒定制 品牌代加工 研发设计 贴牌 一站式服务厂家
4000平方地下恒温酒窖免费使用 欢迎您的咨询18956811105李总

国内白酒行业仍处深度调整期，转型、变革、打破固有模式成为了白酒行业2016年的口号。其中定制酒成为了当下的热点。值得关注的是，消费者对于高端白酒的诉求从送礼请客有面子逐渐向个性化需求转变，给定制酒创造了很大的市场空间。北京商报记者就定制酒话题采访了白酒企业、行业专家，深入探讨定制酒是否可以成为白酒行业下一个掘金点。中国酒业协会副理事长兼秘书长宋书玉：

制定行业标准产业发展

自酒业进入调整期以来，酒类行业企业也逐渐创新求变，走上了转型升级之路。定制酒业务正是处于消费升级、行业转型期间的发展机遇，未来发展前景广阔，是企业走向消费者、服务消费者的很好途径。甚至未来，酒企对定制酒发展可以上升为服务体验，从酿造开始，邀请消费者参与，以了解酒类的酿造工艺，普及和推动白酒文化发展。

目前看来，定制酒处于发展的初级阶段，是行业鼓励发展的方向。所以此次成立了定制酒联盟，也正是希望通过联盟建立产品、服务、知识产权等方面健全的行业发展标准，使行业的中坚力量形成合力，更好地满足消费者的个性化需求，避免过热、过度发展，进而维护好定制酒市场的规范。

供应链升级促进定制酒发展

目前来看，定制酒不会成为各个酒企的主要产业，但会成为酒企面对消费群体的一个窗口，尤其是可通过定制概念向“80后”、“90后”消费者传播白酒文化，进而推动白酒的年轻化。此外，还可以借定制酒收集消费需求，从而为标准化产品研发提供数据支持。所以，未来定制酒市场将成为新的蓝海，发展前景广阔。此前定制酒从成本、生产、运输等方面，都很难完全满足客户小而美的定制需求，2013年，

泸州老窖定制酒进行了供应链改造，现在进行再次升级，从供应链如包材供应、生产、物流等方面满足客户需求。另外，还建立了定制产品标准化，如包材结构、酒体，消费者可以直接通过选项进行定制，使定制过程更简单，而酒企也可以降低生产成本。

酿酒大师艺术馆馆长宁小刚：

通过定制酒加深消费者沟目前还没有一家酒企的定制酒业务收入能够达到全部收入的10%，但未来很有可能成为现实。

在过去的白酒十年黄金发展期中，消费者沟通工作主要是由渠道商或者是说终端商进行的。酒企主要面对的是经销商，很少直接、主动与消费者进行有效沟通。现在逐渐调整未来消费者趋势，这正是酒企一直以来缺失的环节，在产品研发、消费趋势的把握上，很少能够直接倾听到消费者的声音。而定制酒业务作为消费者个性化需求的重要体现点，可以作为一个酒企与消费者的沟通途径。白酒企业通过与消费者打交道，了解到当下的需求趋势，很可能在未来标准化产品中，以消费为本做产品研发。这便如同白酒的文化复兴，通过定制酒这一途径，推动“以人为本”的酒企文化发展。

四川酿艺电子商务有限公司董事长方翔：

定制酒将成新的利润增长点 定制酒实际已经存在多年，但一直没有做大是有多方面原因的，首先，酒企与消费者之间没有建立起畅通的互动渠道，所以定制化发展受遏制；其次，酒企普遍都是规模化、批量化生产，其供应链体系如包材、生产线都与其规模相配套，而定制酒缺乏符合柔性定制的供应链体系；最后，一些名酒企业成立了立的定制酒公司，但是其渠道建设，与标准化产品分层级的渠道建设缺少融合点，以上因素都制约了定制酒的发展。但从行业发展角度来看，未来定制酒必然会成长为酒企新的利润增长点。而定制酒的竞争点，则不在于价格，而是在于服务上，通过提升性价比，为企业带来新的利润。未来预计酒企将有