

九成购买者评价黄金酒好喝 中秋礼品酒人气调查

白酒，一种最能体现中国传统文化特色的“符号”，一直是走亲访友使用频率最高的礼品，随着中秋的到来，礼品酒进入旺销期。但货架上琳琅满目的种类，谁将成为今年中秋礼品酒的主角？

一款适合送给长辈的酒，黄金酒既能让长辈过酒瘾，又能让儿女送得放心。可以看出，五粮液生产的黄金酒，已经成为表达孝心的载体。

(孙莎)



业内人士透露，奥得市场调查公司2010年在杭州、成都等十个城市有过调查，数据表明：近九成购买者评价好喝，好评度高达93%，这是热卖的主要原因。国家白酒鉴评专家组组长沈怡方评价：既喝了好喝的白酒，又有利于健康，是五粮液的伟大突破和创新！沈老曾连续参与三届中国名酒评选，向以“嘴刁”出名。据了解，黄金酒系五粮液绝密配方传人陈林亲酿，以五粮液优质白酒作酒基，经10年反复实验，才将浓香的白酒口感、药材的保健功能完美结合。

黄金酒： 五粮液历史传承

- 2011 五粮液黄金酒荣膺“驻华使节特供酒”，跻身“国礼”阵容
- 2010 五粮液黄金酒开窖大典在五粮液酒圣山隆重举行
- 2009 五粮液黄金酒被指定为“人民大会堂晚宴”用酒
- 2009 五粮液以472.06亿元高居“2009年度中国最有价值品牌”中国酒业第一名
- 2009 五粮液黄金酒获得“非物质文化遗产”称号
- 2008 五粮液黄金酒在人民大会堂召开新闻发布会，宣布上市
- 2008 五粮液入选“中国最大500家企业集团”
- 2008 《华尔街日报》公布中国十大企业，五粮液榜上有名
- 2006 五粮液连续12年蝉联食品业“中国最有价值品牌”榜首
- 2005 五粮液被定为2005年日内瓦中国迎宾馆“国宾专用酒”
- 2002 五粮液荣获巴拿马第二十届国际商展白酒类唯一金奖
- 1998 五粮液开始立项研发具有保健功能的白酒——黄金酒
- 1995 五粮液在香港国际统计大会上被评为“中国酒业大王”
- 1995 五粮液在巴拿马荣获第十三届国际贸易博览会金奖
- 1915 五粮液在巴拿马荣获万国博览会金奖
- 1909 晚清举人杨惠泉改“姚子雪曲”为“五粮液”
- 1368 宜宾人陈氏继承了姚氏产业，总结出陈氏秘方
- 960-1279 姚氏家族采用五种粮食酿制“姚子雪曲”
- 743 杜甫在宜宾为四种粮食酿制的“春酒”定名“重碧酒”

【现象】五粮液黄金酒为主流消费代表

记者在走访省城各大超市、名烟名酒店等过程中发现，礼品酒“两级分化”非常明显，相对于600-800元的高价礼品酒，150-300元的最为旺销，属于消费主流。

据了解，高价礼品酒，像国内一些传统名酒如五粮液、茅台等，因其价格较高，多用于商务；而100-300元的礼品酒，多为走亲访友，如在多省市掀起购买热潮的黄金酒，自五粮液08年推出以来，就成为过节送礼的典型代表，今年仍备受青睐。现场探访发现，黄金酒货架前的购买者络绎不绝，很多人都是拿了就走，一旁站着的促销员根本不用做过多介绍。一商场经理说：“这中秋还没到，都已经补了好几次货，要限售了！”

据悉，五粮液黄金酒自上市以来，在山东、安徽、河北、河南、江苏、辽宁等地热销。走访过程中，很多超市、烟酒店的负责人向记者透露，每逢节假日，黄金酒日销量都超过百瓶，部分白酒柜台甚至销到第一名，平日里也有不少回头客，到中秋节就更不用担心，一上架就被一抢而空的情况时有发生。

【调查】九成购买者评价黄金酒好喝

另外，五粮液的金字招牌、适中的价格也是重要原因之一。从市面上得知，黄金酒每瓶售价在150元左右，普通家庭也能消费得起。在经济大形势不好的环境下，消费者开始变得理性，更加注重商品的性价比。一位刘女士说：“原来经常买一些高价的礼品酒，现在发现，买黄金酒感觉也不错，还是五粮液的，拿得出手！”部分收入较低者则表示，140元左右的黄金酒还是稍贵，但是会买几瓶送给重要的亲戚，比如父亲、岳父等。

【声音】黄金酒已成“表孝心”的载体

随机采访中，杨女士表示：“送白酒，怕老人贪杯伤身体；送药酒，药味太大太难喝。”大多数人和杨女士存在同样顾虑。而黄金酒因兼顾白酒口感和保健功能，成为他们孝敬长辈的理想之选，有资料显示，该酒已成为送长辈礼品酒的第一品牌。

一位喝过黄金酒的老伯说：“这酒，味好，还不上头！去年送回来了，今年还让他们接着送！”

“每次过节，总要煞费苦心，有了黄金酒，我既不怕老人家贪杯，而且还对身体有好处，一举两得！”年轻人小王说。

业内专家指出，在黄金酒之前，市面上还没出现



送长辈 黄金酒®



安徽营销中心电话：
0551-4651919

