

# 畅销安徽， 宣酒成为安徽大品牌

端午将至，各大白酒品牌纷纷摩拳擦掌，准备在端午市场抢占更多份额。作为我国白酒竞争主战场之一的安徽省更是硝烟弥漫，各大酒企动作频频，提前发动了白酒市场的“暗战”。

记者走访省内的各大商超、酒楼，对各大品牌的销售情况作了一次全面的了解。走访途中记者发现，安徽品牌酒对终端的争夺比较激烈，对商超和酒店的氛围营造非常重视，特别是宣酒，在各类销售网点陈列显著，几乎无处不在。“今年，宣酒的销量仍然保持稳步增长，临近端午，宣酒销量增长再次加快，达到平常销量的3至5倍。”宣酒相关负责人告诉记者。市场分析人士指出，无论是从飘红的销售数据，抑或是有口皆碑的品牌形象，都让人们感觉到，宣酒已从一支不知名的小品牌，成长为省内家喻户晓的大品牌。

(刘志刚 文/图)



合肥闹市宣酒气势夺人

## 省城合肥： 成长迅速，连年畅销

经过多年的发展和准备，江南那片白酒天地里，已经处处闪烁着宣酒的身影。宣酒的根据地宣城，更是让记者感受到无处不在的宣酒。三年前，蓄势待发的宣酒，终于举起北上的旌旗，跨过长江，来到省城合肥。

在合肥市场，竞争原本就激烈的市场因为宣酒的杀入而显得昏天暗地。宣酒犹如一支红梅，瞬时开满了合肥的大街小巷，市场发展速度让观察人士咋舌。时至今年端午前夕，记者在合肥市场一线，对宣酒做了一次调查了解。

“宣酒比较对我的口味，小窖酿造的，口感好，不上头。”在家乐福合肥长江店，市民赵先生向记者表示，“逢年过节都少不了喝酒，今年春节，我喝的就是宣酒，现在端午节快到了，应该

还是买宣酒。”

记者在不少超市酒水区发现，宣酒专柜置于显著位置，宣酒被整齐地摆放在货柜上，红色的包装引人注目。除了很多像赵先生购买宣酒用于自饮外，不少购买宣酒用于婚宴饮用的消费者也成为宣酒销售市场的主力军，早已成为宣酒“骨灰级粉丝”的张先生便是其中的一位。

“儿子计划在端午节前结婚，结婚是人生大事，我们选择喜酒很慎重，不只是给前来贺喜的客人带来喜庆的氛围，还要有对新人的祝福，宣酒红色的酒瓶，比较喜庆，陶瓷酒瓶显得很有档次，而且宣酒价格适中，品质好，非常适合婚宴场合。”

合肥某大型连锁超市负责白酒销售的肖经理告诉记者，尽管市场上白酒品种繁多，但凭借良好的口碑效应和行业领先的高品质产品，宣酒成为省内白酒市场上最畅销的产品，我相信今年端午节宣酒会卖得更好。

## 江淮各地： 开疆拓土 一路高歌

市场销售火爆仅仅是宣酒在端午节前畅销安徽市场的一个缩影。记者在安徽各地采访看到，从皖北到皖南，从皖东到皖西，目光所及，无论高速路上的高炮广告，城区内的传统平面广告，商超酒店里醒目的货堆和陈列，随处可见宣酒的身影。

安庆是宣酒发展比较晚的一个市场，去年4月才正式进入，但在短短的1年多时间，宣酒在安庆市场的零售网点已经达到了1200多家，市场占有率位于该市前列。

忆及当初决定经销宣酒时的所思所想，安庆旭源商贸总经理吴明仍感慨万千，“在原本竞争激烈的市场中，引进一个新品牌，的确要承担一定的风险，但宣酒最吸引我的不光是产品本身，还有其先进的企业文化和经营理念，这些都是一个品牌成功的关键。”时至今日，旭源商贸已成为宣酒在安庆最大的经销商，“端午节前这段时间宣酒的销量特火，现在我的库存不多了，得多备些货，以应对端午销量高峰。”

如果说在安庆打的闪电战，那么，宣酒在淮南打的就是一场攻坚战。据了解，2010年宣酒进入淮南，市场上光是同价位的重要竞争对手就多达三个，而且都是皖北白酒品牌。

所谓“狭路相逢勇者胜”，宣酒能打破重重“封锁”，占领淮南市场，靠的不仅是过硬的产品和完善的服务，更重要的一股众志成城的决心，以及与经销商“和谐共赢，共谋发展”的发展理念。2012年，宣酒在淮南销量突破50万箱，成为销量领先的白酒品牌。宣酒集团淮南分公司经理韩红兵乐观预测，按照目前端午节前期的销售势头，宣酒今年在淮南的销售增长不低于20%。

宿州是皖北重镇，安徽各大品牌争

夺激烈，市场极度饱和。面对现状，宣酒另辟蹊径，深入社区店、路边店，设置乡镇办事处，一家一户做推广、铺货。功夫不负有心人，宣酒在宿州市场连战连捷，2011年销售破千万元，去年翻了兩番。

尽管马鞍山毗邻宣城，但宣酒一开始在马鞍山的发展并不像想象中的一帆风顺。作为一个移民城市，这里的市民来自五湖四海，在白酒饮用上也是青菜萝卜各有所爱。马鞍山宣酒经销商黄总介绍，宣酒刚进入马鞍山时，酒店、通路、商超等多渠道同时发力，进展却差异很大。马鞍山经济水平高，酒店已进入市民消费时代，酒水自带率很高。为此，他们及时调整策略，关注“后备箱”、团体消费，从而打开了局面。

马鞍山鑫宝大酒店总经理袁善飞向记者提供了一组数据，该酒店同价位的酒品牌中宣酒卖的最火，平均月销售600瓶左右，在中端酒类的销售中宣酒就占到了90%左右。

业内专家表示，节庆市场是白酒行业销售旺季，更是各大酒企综合实力竞技的大舞台，宣酒在端午节前的热销表明其产品品质、品牌形象已深入人心，渠道拓展成效显著，随着宣酒对渠道的精细化操作，以及营销手段的不断推陈出新，宣酒将进一步巩固其在安徽市场的领先地位。

▲对于宣酒的发展状况，记者从省内不同区域市场对宣酒做了这次全方位的调查了解。我们感到：宣酒作为行业黑马、徽酒新贵，在持续实现高增长、连年贡献攀新高的同时，已悄然完成了华丽转身，成为宣城的一张名片，安徽的一支省级大品牌。



醒目的宣酒货堆