

一场订货会卖出9万箱的背后

■ 抢抓啤酒季

■ 深耕家庭消费市场

哈尔滨啤酒产销两旺势头足

□本报记者 韩丽平 刘莉

8月下旬的冰城,气候宜人,当太阳西沉,丝丝凉爽的晚风吹散了喧嚣城市的燥热,而在哈尔滨松北香格里拉饭店内,“热度”却在持续升高,百威中国东北事业部全新引进的新品德国贝克啤酒发布会,将现场132位经销商和餐饮企业老板的热情点燃。2000箱,6000箱……大屏幕上订货数量实时更新、超越,现场气氛火爆。

据统计,当天发布会现场,贝克销量订单高达近9万箱。

啤酒演绎冰城浪漫

1900年中国第一家啤酒厂——乌卢布列夫斯基啤酒厂在哈尔滨开办。和着悠扬的教堂钟声,载着散发浓郁麦芽醇香木桶装啤酒的马车穿梭在日异繁华的城市街路,成为这座城市的一道风景,也让啤酒文化深深融入哈尔滨的血液之中,漫溢了百年。

坐在江边,吹着江风喝啤酒聊人生,是哈尔滨人最熟悉的场景。从玻璃瓶装到易拉罐装再到桶装精酿,从家庭欢聚到大排档畅饮再到啤酒节狂欢……喝酒方式不断变化,享受生活的豪情却始终如一。

自2002年举办首届哈尔滨啤酒节以来,中国·哈尔滨国际啤酒节已走过18年的历程。节日的城市,满城酒香、万人狂欢。啤酒已成为哈尔滨盛夏里,沸腾城市夜经济的一把火,点燃人们热爱生活的激情。

啤酒花园、啤酒市集、啤酒嘉年华,2020“啤酒狂欢季”是疫情常态化防控形势下,哈尔滨对国际啤酒节的一次多点分布、提档升级。啤酒+美食、啤酒+音乐、啤酒+时尚……更多新消费模式和产品的推出,打出拉动经济复苏、激发消费潜力的好牌。



现代化厂区。 百威哈尔滨啤酒有限公司提供



德式啤酒馆内,工作人员正为客人准备精酿啤酒。 本报记者 荆天旭摄



西城红场啤酒大棚。 本报记者 郭俊峰摄

举措,产品销售与去年同期相比有所增长,这个增长可以说是来之不易。究其原因,一方面企业因势利导提早抢抓家庭消费市场初见成效;另一方面,哈尔滨啤酒季的到来,也为啤酒销售创造了契机。

据介绍,在哈尔滨啤酒销售上,中餐馆的需求占比很大,疫情期间因餐馆无法正常营业,给产品销售带来很大冲击。为此,百威中国东北事业部积极调整销售策略,深耕流通领域销售,为适应宅在家里的居民对啤酒的需求,在仓买、超市等零售场所推出了手提袋和便携袋。“我们从改变包装入手,将12瓶的箱装酒换成了6瓶的,并在纸箱上加装了方便的提手,同时加大罐装啤酒的生产比例,以适应居民消费方式的转变。”陈宁说,比如哈啤冰纯他们就从原来的12瓶一箱变为6瓶一箱,哈啤小麦王他们又推出了罐装产品,目前看这些便携的啤酒更受消费者认可。

不仅如此,陈宁还表示,疫情不仅改变了家庭消费习惯,还提升了居民对品质生活的追求。对于啤酒而言,很多居民在家喝啤酒不再追求数量,而是希望尝试不同口感的精品质酒。为应对消费需求的多样化,哈尔滨啤酒还在不断开发新产品。

谈到啤酒销量上涨的另一个原因,陈宁说,哈尔滨啤酒季的举办无疑是一个巨大的利好因素。每年的7、8月份都是啤酒企业的销售旺季,除天气炎热外,更大的驱动因素则是在此季节举办的啤酒节,为啤酒销售搭好了平台。“除常规销售外,我们今年还在哈尔滨各区县(市)设置了17处啤酒花园、400余处啤酒大排档,啤酒+美食联袂登台,极大带动了啤酒销量走高。”陈宁说。

“受疫情影响,哈尔滨啤酒上半年的销售也遭遇到了前所未有的危机,产品销售受到了影响,5、6月份刚刚实现与去年同期持平。”陈宁说,7月份市场开始发力,通过一系列的举措,产品销售与去年同期相比有所增长,这个增长可以说是来之不易。究其原因,一方面企业因势利导提早抢抓家庭消费市场初见成效;另一方面,哈尔滨啤酒季的到来,也为啤酒销售创造了契机。

“德国贝克啤酒在业界名声响亮,品尝后,品质尤为突出,以哈尔滨人对啤酒的鉴赏能力,我对贝克的销量充满信心。”在新品订货会现场第一时间拍板订货的哈尔滨畅宇经贸有限公司总经理侯宏伟很是满意,从事啤酒15年的侯宏伟,从最初经销老哈啤,到现在的哈啤系列、百威系列共十余种品类,可以说陪伴且见证了哈啤的一段成长路。他的公司主要供货于餐饮企业、仓买店,今年上半年受疫情影响,餐饮店停业,2月~4月啤酒销量受到冲击,其中,2月销量较往年同期相比下降幅度最大。占据高端市场的百威啤酒相对受疫情影响较小,这也从侧面反映了如今哈尔滨消费者整体消费升级的趋势。

5、6月份,侯宏伟的公司又开始忙了起来。饭店、仓买店的啤酒需求量与日俱增;7月份,随着饭店堂食开放后的全面复苏,夏季大排档也加入进来,啤酒销售量呈现一波爆发式增长,达到与往年销量基本持平。

见到百威中国东北事业部总裁陈宁时,他正在发布会现场忙碌着。据陈宁介绍,现在正值哈尔滨啤酒季,也是他们一年中销售最旺的季节。虽然目前百威哈尔滨啤酒有限公司正在生产的啤酒就有100多种,但是为满足哈尔滨市民口需求的多样化,他们又将目前欧洲深受年轻人追捧的贝克啤酒引入哈尔滨,继续拓展销售市场。

“受疫情影响,哈尔滨啤酒上半年的销售也遭遇到了前所未有的危机,产品销售受到了影响,5、6月份刚刚实现与去年同期持平。”陈宁说,7月份市场开始发力,通过一系列的举措,产品销售与去年同期相比有所增长,这个增长可以说是来之不易。究其原因,一方面企业因势利导提早抢抓家庭消费市场初见成效;另一方面,哈尔滨啤酒季的到来,也为啤酒销售创造了契机。

“德国贝克啤酒在业界名声响亮,品尝后,品质尤为突出,以哈尔滨人对啤酒的鉴赏能力,我对贝克的销量充满信心。”在新品订货会现场第一时间拍板订货的哈尔滨畅宇经贸有限公司总经理侯宏伟很是满意,从事啤酒15年的侯宏伟,从最初经销老哈啤,到现在的哈啤系列、百威系列共十余种品类,可以说陪伴且见证了哈啤的一段成长路。他的公司主要供货于餐饮企业、仓买店,今年上半年受疫情影响,餐饮店停业,2月~4月啤酒销量受到冲击,其中,2月销量较往年同期相比下降幅度最大。占据高端市场的百威啤酒相对受疫情影响较小,这也从侧面反映了如今哈尔滨消费者整体消费升级的趋势。

5、6月份,侯宏伟的公司又开始忙了起来。饭店、仓买店的啤酒需求量与日俱增;7月份,随着饭店堂食开放后的全面复苏,夏季大排档也加入进来,啤酒销售量呈现一波爆发式增长,达到与往年销量基本持平。

见到百威中国东北事业部总裁陈宁时,他正在发布会现场忙碌着。据陈