

“2023年,市场消费意愿和信心逐步回升,酒水行业迎来了新的发展机遇。

华酒城商业连锁股份有限公司(以下简称“华酒城”)在今年以来,坚定信心,谋发展开新局,努力践行“为好酒找消费者,为消费者找好酒”的企业理念和“真品质、实价格、立即送”的服务宗旨,掀起全国酒类新零售革命,成就十堰酒类新发展传奇,在行业中坐到了令人瞩目的位置。

■记者 周仑



华酒城朝阳路旗舰店。(资料图片)

华酒城

# 跨界融合 品酌华酒醇香

聚焦酒水文化 打造优质品牌

随着社会经济的发展及消费模式的转型,酒类连锁是酒业流通变革的大势所趋,促进跨界融合,实现线上线下一体化的商业模式将成为未来的主要经济形态之一。

2013年,为推动酒类行业诚信经营、酒类产品质优价低,华酒城运营中心率先在上海自贸区成立,并于同年年底成立华酒城十堰分公司。

十年,对于一家企业来说能做什么?对于华酒城来说,是从鲜有人知到家喻户晓的发展速度,是从优质服务到客户满意的真诚态度,是集百家之长到扬百家之名的行业翘楚。十年的发展,华酒城让所有顾客了解到企业的质优价实、方便快捷,也赢得了广大市民的信任。

据公司董事长陈致冰介绍,公司成立后分别与白云边、稻花香、洋河梨花村、泸州老窖、水井坊等国内众多知名厂家直接达成了长期战略合作,并与全球酒业巨头卡思黛乐、保乐力加等跨国公司建立了亲密的合作关系,从而建立起庞大的产品覆盖网,打造品类齐全的酒类大超市。因为这种与厂家直接对接的合作模式,华酒城在厂家和消费者之间搭建起平台,省去中间环节,打破传统层级体系。

在营销方面,华酒城通过模式创新和供应链整合,形成了线上(网站)+线下实体店连锁店+400电话营销中心+体验式消费+立即送服务的线上线下一体化的新零售商业模式,满足了消费者多元化的消费需求,得到了社会各界的高度认可,销售业绩逐年攀升,取得了良好的经济效益和社会效益。同时,公司秉承“热忱服务,追求卓越”的企业精神,致力将华酒城打造成中国酒类连锁行业的领军品牌。



专柜上琳琅满目的各类酒水。(资料图片)

营销优势明显 网络辐射全市

据华酒城市场运营负责人介绍,华酒城有“真品质”“实价格”“立即送”三大优势,同时在十堰各县市开设多家连锁直营门店。

在品质上做加法。直接与各大酒水生产厂家,如茅台、五粮液、泸州老窖、剑南春等国内外知名品牌建立了长期稳定的战略合作关系。因为和厂家直接合作,从源头上保证产品的“纯正血统”。同时,企业运用现代化的产品检验方法和科学严谨的验货流程为酒水的真品质保驾护航,结合多重商品防伪技术及销售行程的全程监管,为酒水的真品质提供了坚实保障。华酒城公开承诺:对所销售的每一瓶酒都保真、保质。消费者对产品有怀疑,可直接到工商部门检验,华酒城承担路费。一旦检验为假酒,消费者说赔多少华酒城就赔多少。

在价格上做减法。华酒城通过与上游厂家和供应商的深度合作及集团化的采购模式,去掉了厂家到经销商、经销商到分销商、分销商到商店这些中间环节,使得厂家直接

面对终端消费者,从而拥有强大的价格优势,让超值低价的优质酒品随着华酒城强大的服务网络走进了千家万户,让消费者得到了真正的实惠。与市场同类产品相比,华酒城的价格最高可便宜30%-40%。

在配送速度上做乘法。依托完善的市场调节机制,通过细致周到的服务,华酒城为广大消费者提供高品质尊贵生活体验。同时,为了打通顾客购酒“最后一公里”的送货难题,华酒城推出了“立即送,慢必赔”的服务理念,只要有用酒需求,拨打订酒快送电话4000179179,门店方圆3公里内的订单可实现17分钟送达客户指定的位置。

经过多年的发展,华酒城以北京中路旗舰店为中心,拥有江苏路店、朝阳路店等14家门店,构筑起了华酒城在十堰城区的销售版图。已实现每个县市区一个门店的布局,让华酒城的酒类新零售革命在十堰全域更加波澜壮阔。

整合优质资源 开启发展新征程

为了促进酒类流通行业发展,我国陆续发布了许多政策,近年来,在《商务部关于“十四五”时期促进酒类流通健康发展的指导意见(征求意见稿)》中规划:到2025年,基本建成规模化发展、连锁化运营、标准化引领,多渠道、多业态、多层次、多场景、全覆盖的酒类流通新格局。在我市,这些规划因华酒城的存在,早已提前实现。

面对上半年酒水行业流通困难的局面,华酒城在资源、品牌资产、团队、渠道、产品、供应链多维度布局,探索出独特竞争模式,最终在今年上半年取得了傲人的成绩。

通过数据来看。华酒城十堰分公司销售业绩逐年增长,已成长为十堰酒类连锁行业的领军品牌。同时,华酒城与多家酒企联合举办了多场酒类品鉴会,邀请市民品鉴,让华酒城在十堰的各大酒企中声名鹊起。

通过口碑来看。华酒城先后荣获“十堰最具影响力酒类连锁品牌”、“十堰口碑榜”上

榜品牌、“生活服务行业金口碑奖”“责任担当企业”“2021年十堰市文明诚信示范企业”等荣誉称号。一系列丰硕成果,彰显了华酒城永不止步的决心和执行力。

通过品牌来看。华酒城目前已经深耕十年之久,早已积淀了长足的行业经验,更占据了领先优势,品牌力显著。能力越大,责任越大,肩负起全市酒类流通行业领跑者的重任,在精品酒水领域持续深耕,做好名酒厂金牌服务员,做好名酒搬运工,这些是华酒城矢志不渝的初心。面对优质酒产业集群这个“大命题”,华酒城整合资源、促进发展。将其拆解为一个一个看得见、够得着的“小目标”,朝着目标不断前行。

过往皆为序章。凭借着多年来华酒城的酒类行业经验,可以预见,在未来,将有更多的酒企、更多的组织频繁与华酒城展开合作,将有更多的人知晓华酒城,将有更多的消费者选择华酒城。

