

电商抢购火爆 瞬间显示“售光”

平价茅台到了谁家



◆导报记者 刘勇 济南报道

近期茅台集团的操作可谓频繁，先与物美、Costco等商超合作推出了以市场指导价销售的53度飞天茅台，紧接着又在天猫超市、苏宁易购这两家电商平台上试水网上直销，而且交易火爆。

经济导报记者在调查中发现，尽管在济南市场上1499元的茅台酒难求

踪影，但市场上高价茅台酒的价格已然松动，并出现持续下滑的态势。

“茅台市场瞬息万变，随着茅台集团多渠道平抑价格，或许在明年，飞天茅台的价格会逐步回落到一个相对比较正常的水平，可能比1499元/瓶的价格稍高一点，如1600元/瓶，但不会和现在一样接近3000元/瓶。”济南鸿兴商贸有限公司总经理李印接受经济导报记者采访时表示。

茅台“上网”了

国庆假期，济南市民孙刚多了一项工作：每天上午10点和晚上10点雷打不动地坐在电脑前，紧盯着电脑屏幕，准备从天猫超市抢购1499元/瓶的茅台。

据经济导报记者了解，国庆节前夕刚刚取得茅台销售权的天猫超市宣布，将于国庆期间限量开售53度飞天茅台，售价1499元/瓶。为了保证更多的消费者买到1499元的飞天茅台，天猫规定同一用户在180天内最多购买2瓶。

“我每天上午10点、晚上10点都会上天猫超市抢购，连续抢了5天，不是无法加入购物车，就是没等出现付款页面则显示已经售光。”孙刚说，“不管是手机端还是电脑端，都抢不到。”

为了验证孙刚的说法，7日晚上9点59分，经济导报记者打开抢购页面，不过加入购物车按钮依然是灰色，连续刷新多次，前两次显示为灰色不能点击，接着页面显示商品过期不存在，等晚上10点一过，再次点击进入该页面时，显示“已售

光”，即使连续更换收货地区依然显示“已售光”。

“我除了在天猫超市抢购外，还在苏宁易购进行了预约。”孙刚表示，“期待能买到2瓶。”

据了解，苏宁易购平台的飞天茅台在10月1日0点开启预约抢购。参与活动的同一用户单笔订单限购2瓶，每个月限购2瓶。苏宁易购的预约抢购从10月1日0点开启，于10月7日18点结束，并在10月8日开始发货，也将开启全程数字化监控和跟踪。

经济导报记者注意到，预约结束后，页面显示的预约人数超过了36万人。

8日上午10点，苏宁易购开启飞天茅台抢购模式，经济导报记者多次点击页面，均显示“活动太火爆，请稍后再试”，等再次进入抢购页面时，飞天茅台已被抢光，用时不到两分钟。

不过，在10点30分，经济导报记者接到了孙刚的电话，他笑着说在苏宁易购抢到了2瓶茅台。

大型商超也成为直投渠道

不仅仅是电商平台，多个大型商超也成为贵州茅台直接投放的渠道。

9月11日和12日，贵州茅台在Costco两天投放5吨飞天茅台，定价1499元/瓶；9月26日至29日，贵州茅台在物美投放8万瓶茅台酒，定价1499元/瓶，平均每天销售2万瓶，共

计4天。

为确保供应量，贵州茅台酒销售有限公司曾于9月17日下发通知，要求经销商在9月份提前执行四季度剩余计划和配售指标。

此外，消费者在华润万家、大润发、合力超市以及华联超市均可购买

到1499元/瓶的飞天茅台。

随着各大渠道平价茅台的推出，一直高高在上的茅台酒价格也出现了松动。

经济导报记者注意到，一个月前，天猫某白酒经销商给出的飞天茅台(2017年版)价格为3112.2元/瓶，现在已经降到2929元/瓶；2018年版的报价也降到2788元/瓶，而一个月前该款茅台的报价是3029元/瓶。在另外一家电商平台，飞天茅台(2017年版)在售价3299元/瓶，飞天茅台(2018年版)在售价3099元/瓶，同样在一个月之前，这两款茅台的售价分别为3488元/瓶和3301元/瓶。

在济南市场上，经济导报记者调查中发现，茅台酒在商超仍旧是“一瓶难求”。

高位囤货的“黄牛”越来越慌

中秋节前夕，茅台酒的价格出现了每瓶200元左右的下滑，济南市场零售价格在2600元/瓶左右，当时李印判断国庆节后，飞天茅台的价格或将回归到2800元/瓶以上。

但实际上，经济导报记者调查的结果显示，目前，茅台的价格并没有涨至2800元/瓶，已经有经销商以每瓶2500元左右的价格出货。

济南茂林酒水店老板王晨告诉经济导报记者，目前飞天茅台的进价已经降到每瓶2250元左右，而中秋节前还在2400元左右。“不到一个月的时间一瓶又降了150元。”

王晨告诉经济导报记者，市场流通价格的进一步回落，使得不少前期高位囤货的“黄牛”越来越慌。他所在的一个“黄牛群”里，已经有人2150元甩货。王晨给经济导报记者展示的朋友圈显示，有“黄牛”以2150元一瓶的价格出售40多瓶飞天茅台，而且带销售单。

据报道，在飞天茅台交流群里，部分“黄牛”情绪悲观，表示，“茅台价格要跌，赶紧跑！”根据报道，目前53度飞天茅台在部分地区的“黄牛”的出货价格已经跌至1950元/瓶。

明年飞天茅台的产量将达到5.6万吨，加之其他平抑价格的措施，或逼出“黄牛”手中的囤货。让飞天茅台的价格逐步落地，这只是时间问题

在银座购物广场，销售人员告诉经济导报记者，飞天茅台一直处于缺货中。而在大润发历下店和历城店，经济导报记者均没有发现飞天茅台的踪影。在家悦济南明湖店，柜台上没有普通的飞天茅台，只有几款茅台生肖酒，其中，鸡年生肖酒售价3900元/瓶，狗年生肖酒售价3580元/瓶。

而在济南市花园路一家专门回收酒水的店铺里，老板杨力宁告诉经济导报记者，整件茅台回收价是1950元/瓶；单瓶回收价1800元/瓶。中秋节前，茅台酒的回收价格整件2100元/瓶，单瓶1900元/瓶。“现在就是这个价格，比前几天跌了，我们也不敢将回收价定得太高，现在不少人都在大肆出货，万一收高了可能赔钱，现在一瓶能挣100块钱就赶紧出货。”

在李印看来，目前茅台的多渠道抑价初现威力，估计在明年元旦、春节期间，茅台酒市场投放量可能会超过8000吨。

“或许在明年，飞天茅台的价格会逐步回落到一个相对比较正常的水平。”李印说。

同样，在胡宝利看来，茅台集团的平抑价格手段逐渐逼迫市场上茅台酒的价格回落。“在去年底的茅台经销商大会上，李保芳就指出，贵州茅台要进一步理顺和完善营销体制，加大直销力度，今年将成为‘破局之年’。很明显，破局成功了一小步。”胡宝利告诉经济导报记者，今年茅台将直营渠道一年500吨的配额增加到了1600吨，同时还联手电商和商超以1499元/瓶的价格出售飞天茅台。

“更为重要的是，明年飞天茅台的产量将达到5.6万吨，加之其他平抑价格的措施，或逼出‘黄牛’手中的囤货。让飞天茅台的价格逐步落地，这只是时间问题。”



制图：小森 松雨

控价六招



近年来，茅台酒市场价格不断攀升，茅台多次成为热议中的“头条”。为平抑飞天茅台高企的终端价格，茅台可以说是频频出手，曾在8月7日召开价格会议，将从六个方面严格管控价格。

加大市场投放

在中秋、国庆前夕，贵州茅台将向市场集中投放7400吨茅台酒，更好满足节日旺季消费需求。2020年元旦、春节期间，也将合理安排茅台酒市场投放量。

严厉管控价格

1499元作为当前市场终端的指导价，在当前情况下不能动，要坚持按照这个要求做。茅台集团将拿出具体有效、有针对性的措施，抑制当前价格的过快上涨。

投放计划和销售结果按月挂钩

经销商严格实施“销售80%年度内累计到货量”计划，店面或经营场所直接销售部分不低于年度内累计到货量的60%，团购、批发部分不高于年度内累计到货量的20%，库存比例不高于年度内累计到货量的20%。商超卖场以零售为主，且零售比例不低于每次到货量的95%。

实施严厉的管理

发现问题严肃处理，每一个经销商都不能再推波助澜。

从贵州抓起，从贵州做起

贵州所有的经销商，要把酒放到前台来卖，给全国其他的省、市作表率。

新渠道和老渠道互为补充

新营销体系要逐步发挥出抑制价格的作用。团购方面将逐步实行定制型团购模式。

家家悦永辉在鲁“扩地盘”

夏福地店这样大的门店不太多见——据悉，这家门店经营面积达到万余平方米。

家家悦频频布局 济南老城区

在济南老城区的核心位置，家家悦可谓频频布局。

位于济南泉城路以北、省府前街以东的原泰府广场，如今正在“转身”——打造为“国际时尚创意中心”。有消息称，家家悦将入驻其中，入驻的业态则有可能是新推出的家家悦生活港。

一直以来，家家悦在威海和烟台为主的胶东地区占据较大市场份额。如今，其在山东范围内正快速

复制门店，并将华润万家在山东的大卖场业务收入囊中。

对于在山东强力西进的家家悦而言，济南已成为其商业零售版图的重要一“子”。在济南，以生鲜商品为主打、加速中小型业态店扩张、向社区渗透，依旧是其“突围”之道。

经济导报记者注意到，家家悦披露的去年年报和今年半年报显示，去年以来，其在济南新开门店达到10家。去年的9家新店包括德润天玺生活超市、大明湖店、山水华府店、未来创业广场店、青年城便利店、王官庄北路店、长清金牛店、燕山立交桥店、青年政治学院店，租赁期限2-17年不等，面积44至2200平方米不等。今年上半年

的新开门店则是位于槐荫区经一路的济南保利中心店，租赁期限为16年，合同面积1350平方米。

机遇与挑战并存

值得一提的是，如今在山东零售市场，一面是本土区域龙头迅猛扩张，一面是外资巨头收缩版图，市场格局正在发生改变。

今年6月，沃尔玛正式告别济南，位于泉城路与趵突泉北路交界处的沃尔玛超市关闭。在此前的2016年，经营5年的沃尔玛济南阳光新路店悄然关店，此后家家悦于2017年接手。

近日，随着48亿元收购家乐福中国80%股份交割完成，苏宁易购

正式控股家乐福中国。在济南解放桥的家乐福门店，苏宁易购电器店已经进驻。

不仅是外资，国内的行业大咖也在调整业务。华润万家已将位于山东的大卖场业务全面撤离，山东华润万家生活超市有限公司被家家悦收购。在此之前，山东华润万家的7家大卖场门店已经交由家家悦托管。

在分析人士看来，对于家家悦而言，新区域拓展后需要一定的培育期，这对于其消化接纳能力也是考验，未来的发展之路可谓机遇与挑战并存。而永辉超市此番进军山东，也面临着激烈的市场竞争，其将给山东的商业零售市场格局带来什么变化，还有待观察。



——去年以来，家家悦在济南新开门店达到10家。图为家家悦大明湖店

<<上接A1版

在济南，从经济导报记者先后

走访的家家悦多家门店看，其在规模上基本以中小型门店为主，像华