

# 临近中秋，各大卖场刮起了一股货真价实的“黄金旋风”

## 第三只眼看市民抢黄金酒

临近中秋，五粮液黄金酒在省城各大卖场持续热销，刮起了一股货真价实的“黄金旋风”。

笔者了解到，黄金酒作为五粮液新代表作，上市仅三年有余，竟令市民如此“疯狂”，除却五粮液金字招牌不说，究竟还有什么因素？

### ■ 93%的人评价黄金酒好喝

据了解，黄金酒自上市，即在青岛、南京、兰州、西安等全国多地热销，引起关注。奥得市场调查公司2010年2月的调查数据显示，黄金酒好喝是其热卖的主要原因，逾九成的购买者评价其好喝，好评度高达93%。

笔者走访超市、酒类专卖店发现，时近中秋，前来购买黄金酒的顾客很多，很多人直接拿了就走，一旁的营业员根本来不及介绍。据营业员反映，平日里回头客也非常多。

公开资料显示，黄金酒是以五粮液优质白酒为酒基，保留了白酒的醇香口感，其中浸泡洋参、鹿茸等药材，增加了保健功能，被誉为“世界第一瓶功能名酒”。国家白酒鉴评专家组组长沈怡方品鉴后，也拍案叫绝：“既喝了好喝的白酒，又有利身体健康！”

### ■ “孝心”牌打动万千市民

中国向来有逢年过节孝敬长辈的习俗，很多人常为买礼品酒发愁：送白酒，怕伤身体；送保健酒，老人不爱喝。据业内人士分析，黄金酒上市

之前，市场上还没有一款适合送给长辈的酒，黄金酒因为好喝、利于健康迅速填补了这一空白。

在长江路家乐福超市，一年轻人对笔者说：“逢年过节，给长辈买酒总是伤透脑筋。黄金酒既好喝又健康，送给老人家，很适合！”喝过黄金酒的张老伯说：“味好，不上头。贪两杯吧，自己过瘾，还不让儿女操心！”

可以看出，喝黄金酒的人过了酒瘾，送的人少了担心，儿女们送给长辈的不再是酒，而是一片孝心。在苏果超市，刘女士表示，看到黄金酒的广告，就想给父亲买两瓶解解馋。相关资料显示，五粮液黄金酒已成为送长辈礼品酒的第一品牌。

### ■ 价格适中酒名也讨喜

走访中了解到，市面上黄金酒每瓶售价150元左右。很多市民都表示，这个价位适中，一般家庭都消费得起，也有部分消费者认为稍贵。在王府井超市，面对笔者的询问，一个购买者说：“这个价位相对有点贵，但也买了几瓶，准备中秋节给舅舅、姨妈几个重要亲戚送去！”



在华联超市的黄金酒货架前，正在购买的杨女士则认为，相对市面上其他酒类，黄金酒的名字更喜气、更吉利。一旁的老伯打趣：“开黄金酒开财气，喝黄金酒招财气，收黄金酒接财气，瞄两眼也沾财气！”虽是打趣的话，却也说明市民讨喜气、图吉利的愿望很是强烈，黄金酒恰也契合了这种心理。

### ■ “国礼”香飘人民大会堂

知情人士透露，黄金酒中秋热销与其跻身“国礼”阵容不无关系。

有媒体爆料，今年年初，黄金酒被作为“国礼”赠与126家驻华使馆，负责“国礼”赠送的崔永安秘书长表

示，酒仅仅送出两天，就收到93位大使的感谢函，来函中不乏对黄金酒和中国古老文化的赞叹。

“外宾比较看重中国传统文化，黄金酒是中国酒文化、养生文化、中医药文化的智慧结晶，有着深厚的文化底蕴，深得各国大使钟爱”，崔永安曾作此解释。

走进清扬路家乐福超市，黄金酒的货架前人头攒动。大多市民冲着“国礼”的名号而来。“报纸上说，人民大会堂招待驻华大使都用黄金酒，拿这酒送给岳父，倍儿有面子”。一位20多岁的小伙子告诉记者，他中秋节打算去女朋友家。

(李丽)



# 送长辈 黄金酒®



安徽营销中心电话：0551-4651919