

宣酒为什么这样红？

热销合肥 红红火火

【画面一】位置显著的宣酒货堆，整齐壮观的商品陈列，火红热烈的店堂气氛，络绎不绝的消费者……构成了一幅火爆热烈的鲜活画面。记者通过对合肥各大超市、酒店的走访，一个声音不断从心底响起：宣酒火了！

无论站在市场的哪个角度，抑或你是一位普通市民，你都能感受到宣酒近年来在合肥的红火。大街小巷，宣酒红润的酒瓶、醒目的广告时时闯入你的眼里。宣酒很火，任何人都不得不承认这一点。为探究宣酒之“红火”，记者第一站来到了环球广场的家乐福。在宣酒专柜前，只见商品陈列整齐丰满、红红火火、气势夺人，可谓独树一帜。记者徜徉之际，巧遇了一位前来购买宣酒的消费者——文根。文根说：“我经常买宣酒。现在应酬多，少不了白酒。只有宣酒对我的胃口，朋友们反映也很好。”文根表示，“宣酒口感好，绵柔，晚上即使多喝一点，第二天也没有什么反应。”这是文根选择宣酒最重要的原因。

记者从马鞍山路合家福超市的宣酒陈列中嗅到了其火爆的味道。货堆上，宣酒“2012年度安徽畅销年份酒”的标牌异常醒目。记者的目光停在一位姑娘的身上，她身上的服装告诉我，她是宣酒的推广员。于是我主动上前搭讪。她叫金密。“我是2010年初担任宣酒推广工作的。那时市场刚起步，消费者还不认可宣酒品牌，销售并不理想。”她说，“自从去年端午节、特别是中秋节后，宣酒越来越好卖，非常火爆，很多消费者选择宣酒，去年春节还脱销了两天。”金密还告诉记者，宣酒是该超市销售量最大的白酒。记者又走访了万达广场的沃尔玛等几家大型超市，所见所闻大同小异。俗话说“酒不离席”。记者又来到九华山路美食一条街。在这里，大大小小的酒店甚多，其中上规模的酒店有12家，11家酒店宣酒已然进驻。

“我们这条街还有一个名字，叫宣酒一条街。当初宣酒进入这条街的时候，我详细了解了宣酒的产品和势头，最终选择了宣酒。一是我认可宣酒小窖绵柔的口感，一是看中宣酒发展的良好势头，还有宣酒员工火一样的热情。这使我们对宣酒非常信赖。”十里川香酒楼总经理陈军在接受记者采访时，道出了选择与宣酒合作的缘由。陈军还告诉记者，在没有做酒店生意之前，就经常喝宣酒。今年准备经营酒店时，就对选择酒水比较慎重，在经过一系列的分析 and 对比后，最终选择了宣酒。“宣酒是一个诚信而有责任感的企业，跟这样的品牌合作，没有后顾之忧，也让我感受到了无限美好的未来。”随着与宣酒的接触增多，陈军对宣酒品牌和小窖工艺了解得越来越多，说起来也头头是道。他说，现在酒店经营的势头和消费者的反应，都表明了他当时决策的正确性。

随后，记者闻香来到徽州品味，包厢的客人正在品饮宣酒。当记者问及宣酒好在哪时，客人们不约而同的说道：“小窖酿造更绵柔！”当我问“什么是小窖”时，正在品饮的张良先生说：“我不知道小窖到底是什么，我就知道宣酒喝起来很舒服。”现场一片欢笑。“宣酒的发展速度让人惊奇，来我们酒店用餐的顾客，80%以上的人都喝宣酒，并且评价十分好。”徽州品味总经理黄辉解说。随着走访的深入，记者越来越深切感受到宣酒在省城合肥强劲的势头、受欢迎的热度。宣酒火了！



红动安徽 一路高歌

合肥之外，宣酒如何？记者情不自禁想到这个问题。应该说，徽酒板块多年来一直是皖北酒品的天下，合肥更是如此。宣酒撬动合肥，也能撬动安徽吗？带着这个问题，记者走访了徽酒板块的其他城市。

“自去年底开始，宣酒在我们宿州真正红了起来！”宿州市民张胜华说，宣酒红火喜庆的外观符合中国人的喜好，也符合节日消费喜庆的兆头，特别是宣酒绵柔的口感，非常适合“炸雷子”。



“马鞍山的大型商场、超市、烟酒店、酒楼到处都能看到宣酒。”马鞍山雨花小区居民翟亚微说，“大街小巷到处都在卖宣酒，亲戚朋友们都在喝宣酒，招待朋友不用宣酒都不好意思。”

“我们芜湖没有当地酒，也没什么地方保护，又是安徽的第二大城市，各家酒厂争夺很激烈。几乎安徽所有的白酒都能在芜湖看到。宣酒这几年居然冒了起来，不简单，了不起。”芜湖市民汪云颖表达了自己的看法。



【画面二】不仅合肥，在淮南，在宿州，在芜湖，在安庆，在马鞍山……大街小巷随处可见宣酒红黄相间的门头，婚宴、喜宴、升学宴都少不了宣酒红润秀美的身影。宣酒正一路高歌，势不可挡，掀起红色风暴，改变了徽酒沉闷的历史格局，带来一股清新的江南灵秀之气。宣酒红了！

确实如此！纵观我省市场，各种白酒品牌名目繁多，琳琅满目，令人眼花缭乱，而宣酒异军突起，也引来了更多人的关注。

在淮南，有一家规模较大的烟酒专卖店吸引了记者的注意。红色与金黄色镶嵌的门牌、耀眼光彩的宣酒瓶、小窖酿造更绵柔的字样异常醒目。来到店里，记者以消费者的身份与老板赵家胜进行了一番交谈。

“我从合肥来，请本地朋友在附近的酒店吃个饭，想买两瓶酒，不知道买什么酒合适？”

“当然买宣酒，现在淮南人都在喝宣酒。”赵家胜说道。当记者问及宣酒具体好在哪里时，赵家胜似乎对宣酒很了解：“宣酒是江南的名酒，江南的气候好，水质也好，鱼米之乡。俗话说，吃饭吃小灶，喝酒喝小窖。宣酒是小窖酿造的，口感更加绵柔，不上头。要是讲宣酒的历史文化，那更加了不起，李白就喜欢喝宣酒，喝完了就写诗……”他如数家珍地说。

作为宣酒的销售商，赵家胜去过宣酒厂，对宣酒显得十分了解，同时也流露了他的钦佩之心。他认为，宣酒是我省最具有文化、最干净整洁、最有前途的企业。

酒店，先有“酒”才能称之为“店”。在安徽大多数酒店，都能看到宣酒之“红”。

“现在的新人办婚宴需要张罗的事情很多，尤其是对白酒的选择，价格、口感、喜庆等都是要考虑的范畴。”某大型酒店负责人向记者介绍。选择一款合适的白酒，既寄托了老一辈人的祝福，又承载着对美好未来的向往。一般参加婚宴的都是亲朋好友，所以，品牌形象和知名度很重要。宣酒以绵柔的口感以及

鲜红喜庆、精致秀美的瓶形，在婚宴用酒市场上最受欢迎。

“结婚是我们一生中的大事，宣酒红火喜庆，非常适用婚庆喜宴，也是一个好的兆头。”新郎王吟海和新娘王海燕告诉记者，现在宣酒很流行，品质好，看上去又很喜庆，所以我选择了宣酒。

据了解，在安徽喜宴市场，很多消费者都会偏爱选择本省的强势品牌，酒水价格适中，品质也很好，参加者大多是亲朋好友，绵柔的口感更适应客人的消费需求。所有结婚新人都要考虑到酒水既要有面子也要有里子，要符合大众消费趋势。宣酒以其小窖酿造的绵柔品质、千年古法的工艺传承，喜庆红火的形象，当仁不让地成为我省婚宴用酒的佼佼者。

在安庆，瑞丰园大酒店负责人向我们介绍道：“宣酒是今年才到安庆市场，在这之前宣酒的影响力已经很大。宣酒一到安庆，我们就选择了合作。”他侃侃而谈。“消费者大都选择80—100元的酒水作为各类喜宴用酒。宣酒是大品牌、口感好、喜庆的红瓶子，成为很多喜宴用酒的首选。在我们酒店的喜宴用酒中，宣酒是最受欢迎的。宣酒到我们安庆不足十个月时间，但已经成为很多酒店最畅销的酒水，可以说势头很猛。”

红色，代表喜庆、吉祥、温暖、激情、爱情、生机……包含着丰富的内涵。在记者走访中发现，宣酒“小窖酿造更绵柔”的口碑已经深入人心，红润秀美的瓶形记忆非常深刻，这是很多其他白酒品牌难以企及的。

宣酒红了！宣酒红动安徽，势不可挡。

编者按

2012，宣酒火了。不仅火在省城庐州，更是火遍了整个江淮大地。

在黄山，在宿州，在马鞍山……每一座城市都展现出了宣酒红火的气象。在婚宴上，在聚会上，在超市里，每一处都是宣酒红火的缩影，都能见到宣酒红润灵动的身影，宣酒“红”正以强大发展势头，不可遏止地席卷着整个江淮大地。

是什么力量在背后支撑着宣酒强劲的发展？这篇转载自新安晚报的《宣酒为什么这样红》从根本上，多角度挖掘原因，将谜底揭晓在读者面前。

小窖绵柔 厚积薄发

【画面三】数千条江南小窖，传统的酿造工艺，掩映在白墙黑瓦、翘阁回廊、松竹摇曳、琼浆飞瀑的宣酒工业文化园。这里，你可以穿越千年，去感受李白豪饮后的万丈诗情；你可以徘徊其间，去领略小窖飘逸出的绵柔醇香。你会有归属感，你会有沉静感。这就是宣酒厚积薄发的源泉！

宣城，宣酒，记者的最后一站。

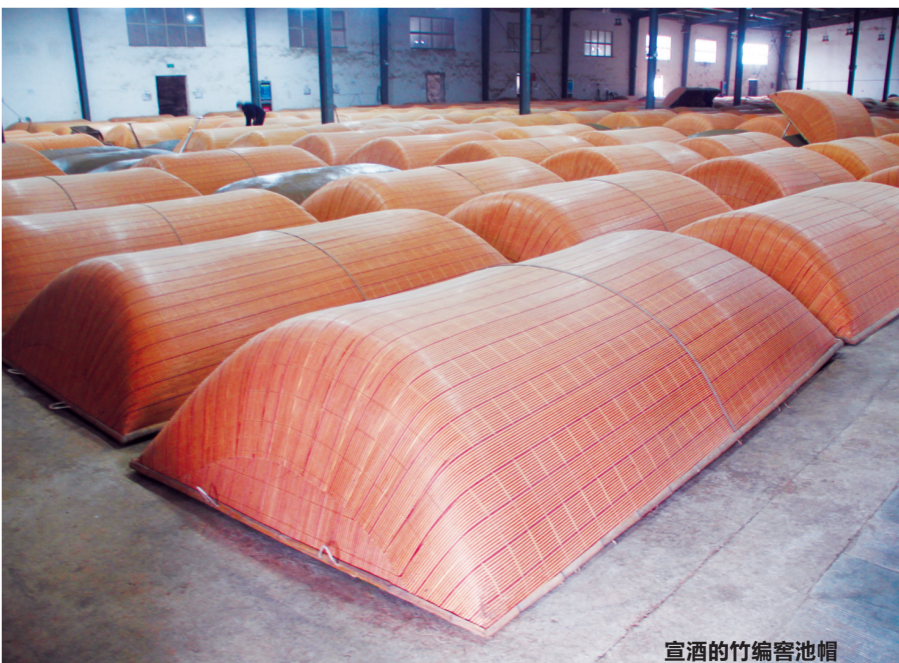
一踏入宣酒园区，不能不被这里整洁优雅的环境、浓郁的皖南文化气息所吸引。明德楼、诗酒长廊，能让你切身感受到宣城这座文化名城的历史底蕴。据陪同人员介绍，李白曾七次来到宣城，并与一位酿酒的老人——纪叟结下深厚友情。李白一生，尝尽天下美酒，唯对纪叟老春情有独钟。公元761年，纪叟仙逝，李白悲痛写下《哭宣城善酿纪叟》：“纪叟黄泉里，还应酿老春；夜台无李白，沽酒与何人？”纪叟老春正是宣酒的前身。

带着好奇，记者走进素有“江南第一窖”的宣酒小窖群，与它作了一次零距离接触。首先映入眼帘的是一个壮观的场景，只见无数个精巧的竹编罩覆盖在江南小窖群上，这让记者好生诧异，难思其解。向一位工人师傅打听，方知究竟。原来，这东西叫“窖池帽”，是宣酒为防止窖池内风味成分挥发流失，采用青竹编制的，不仅封闭效果好，而且健康卫生、轻巧耐用。据了解，这可是宣酒的创新发明，是中国白酒界的首创。记者来到一只打开窖池帽的小窖旁，只见一位工人师傅正站在里面，一锹一锹地挖着什么，装进停放在一旁的一辆推车里。一问才知道，挖的是酒糟醅，是发酵好的酿酒原料。糟醅呈棕褐色，散发阵阵

浓郁醇厚的酒香。细看这小窖，的确有些不同。它的内部上宽下窄，空间不大，刚好够一位师傅挥动铁锹的空间。据工人师傅介绍，这样的窖池结构，糟醅与窖泥接触面更大，好处是糟醅能更充分、更均匀地发酵，生产出来的酒更加绵柔，健康。这是宣酒的独到之处，宣酒小窖工艺还入选了非物质文化遗产保护名录。

走在宣酒园区，浓郁的酒香始终伴随着你，深厚的企业文化也会时刻感染着你。据了解，宣酒企业文化建设已进行多年，根深叶茂。以优秀的企业文化关爱员工、尊重员工、激励员工、培养员工、发展员工，让员工对企业有强烈的归属感、认同感和幸福感，已形成了宣酒自己独特的文化理念体系。近年来，宣酒又引进了管理学大师德鲁克理论对中层以上干部进行系统培训，打造出一支更具责任感、执行力、战斗力的团队。这，应是宣酒腾飞的另一因素。

宣酒为什么这样红？对记者的提问，不同人群有着不同认知。从品质到服务，从文化到外观，你总能发现亮点、找到差异，一千个消费者的心中有着一个哈姆雷特。记者苦苦寻求的答案，就在每个消费者的心中！



宣酒的竹编窖池帽