

发力传承与创新

小郎酒、顺品郎高扬品质主义大旗

□ 本报记者 丁新伟

郎酒兼香,兼容并蓄。从传统工艺中走来,在融合创新中壮大,郎酒兼香生产工艺绘制出独具郎酒特色的“兼香道路”。70年代初,郎酒人将传统酱香多轮次发酵工艺与浓香混蒸混烧工艺结合,开创了“一步法”酿制技艺,酿造出了一种具有“浓头酱尾”风格的酒体,奠定了郎酒兼香的风味基础。这种全新风味的白酒,被命名为“郎泉酒”。

1983年的白酒风格学术研讨会上,浓酱兼香型白酒香型被正式确立,“郎泉酒”成为该香型代表产品之一。郎酒作为主要单位制定了GB/T10781.8《浓酱兼香型白酒》国家标准,引导了兼香白酒产业的高质量发展。

记者了解到,郎酒的“兼香”是一种工艺特殊、风味独特的全新香型品类,并非简单的浓香加酱香,而是在两大产区、两大香型的基础条件之上,从粮食源头开始,再到生态、技艺、风味等进行全方位的工艺融合和系统创新的产物。郎酒的生产工艺“浓酱兼香型白酒的生产方法”曾获四川省专利特等奖,相关技术还获得了中国食品

工业协会“科学技术奖”一等奖。

据郎酒相关负责人介绍,郎酒兼香工艺遵循着“2527”的数字密码,即兼具赤水河左岸酱香白酒黄金产区和长江上游泸州浓香白酒黄金产区两大核心产区,含酱香基酒、浓香基酒、酱兼浓基酒、浓酱酱基酒、复合型基酒5种类型基酒,采用分型陈酿技术、融合陈酿技术2种陈酿方式和酒体设计,原酒甄选、小样试制、基酒盘勾、成型勾兑、匠心调味、静置缔合7

步勾调技艺酿造而成。郎酒兼香系列包括都市光瓶酒小郎酒和顺品郎,酒瓶产自叙永郎酒东方玻璃有限公司,年产酒瓶超3亿只。科学完善的加工生产体系,造就小郎酒、顺品郎等郎酒兼香产品的精美外观和坚实的品质保障。

值得注意的是,郎酒坚持“正心正德,敬畏自然,崇尚科学,酿好酒”,长期坚定推进兼香战略,“郎”牌千亿品牌背书,形成酱香高端、兼香大众、两

香双优的战略格局,兼香正成为郎酒第二增长极。

作为郎酒兼香的核心战略产品,小郎酒已成为小瓶白酒第一,顺品郎也正引领都市光瓶酒消费新潮流,坚守技艺传承与品质创新,凭借郎酒兼香产区、技术、品质、品牌、市场五大优势,满足消费者多元化、时尚化、年轻化的饮用需求。未来,小郎酒、顺品郎将凭借自身优势,推动都市光瓶酒的进一步高速发展。



郎酒兼香产品“顺品郎”获中国酒业协会青酌奖



郎酒兼香产品“顺品郎”获中国白酒酒体设计奖

白酒线上表现亮眼

单月销售创新高

2023年,白酒行业迎来了开门红。在这过程中,线上销售也取得了突飞猛进的成果。

日前,万联证券发布酒类1月线上销售数据跟踪报告,数据显示,1月白酒三大电商(淘系平台、京东和拼多多)线上销售总额95.64亿元,同比增长8.41%,三大电商平台中京东仍为白酒线上销售主战场,其白酒销售额占比超过三大电商总销售额的70%。

其中,淘系平台白酒销售小幅增长,销售额为25.96亿元,同比增长3.88%;京东白酒销售表现出色,销售额为68.69亿元,同比增长23.82%;拼多多白酒线上销售额同比大幅下降,销售额仅为0.99亿元,同比下滑87.26%。

万联证券指出,受春节送礼及宴席场景复苏良好的影响,酒类线上销售额较去年末整体呈回暖态势,其中

白酒更是创两年来单月销售额新高。

另外,记者注意到,有数据显示,抖音好物年货节期间,白酒商品日均成交总额对比上年年货节前增长185%,同时,销售额过百万元的白酒单品就有近400款;1919平台数据显示,今年年货节期间,白酒销量同比上升了36.01%。此外还有其他一众平台纷纷报喜。

实际上,除了春节带来的“年货效应”,线上取得这样的成绩,离不开各个平台的营销活动。记者注意到,京东在1月9日推出了“京东美酒超级品类日”,拿出百亿元补贴来形成低价折扣吸引消费者,还联合品牌方推出专属的“超级品牌日”;天猫超市通过“超市新发现IP”联合名酒品牌洋河、习酒、泸州老窖、五粮液,抢占年末营销先机,围绕“守着好酒,等你好久”的主题,提出“上天猫超市为最重要的人提

前备上好酒”的主张,有效沟通目标用户。

京东与天猫还在春节前夕共计投放了7万瓶飞天茅台,以吸引消费者抢购。

记者发现,更习惯线上购物的年轻人,也展现出了对白酒的需求,这也使得白酒线上销售得以提升。

记者从京东方面获悉,在大众认知中,40岁左右的用户相对30岁左右的用户消费能力和意愿更强,而根据春节期间的用户调查问卷显示,26—35岁占比42%,位居第一;36—45岁占比35%,位居其次。

这也可以看出,过年期间,走亲访友、商务宴请,年轻人对酒有着更多的需求。同时,这也打破了外界关于年轻人不喝酒,特别是不喝白酒的认知。

实际上,酒企业越来越认可线上平台的作用,例如京东已经连续四

年获得五粮液“年度特别贡献奖”,该奖项为五粮液渠道商的最高殊荣。同时,在刚刚过去的2022年,酒企业纷纷主动触网,自建电商平台,例如i茅台、五粮液新零售小程序平台、洋河官方商城等。

而对于酒商来说,触网或许也将成为趋势。

北京辉发部落科技有限公司总经理杨金贵认为:“传统的店面销售有利有弊,利在于消费者的体验感更强,客户的维系更加方便,而弊则在于受电商冲击较大,很难覆盖1公里以外的销售区域。传统零售渠道与流量平台的结合在2023年尤为重要,如何获取销售半径以外的客群,做好销售增量?就要增加销售渠道,比如京东到家、美团以及抖音,充分借助互联网工具,多元化拓展销售渠道。尤其是高频次购买的口粮酒产品,一方面增量是增加销售利润,另一方面增量是增加客户来源,并将线上客户最终转化为不断复购的线下客户。”

(中国经营报)

走近铁路“老先进”的最后一个春运

——记天津客运段津涉车队4组列车员张炜



记者 丁新伟 □ 杨圣学

谈起来。

依依不舍“列车情”

2023年的春运,对于张炜来说并不寻常,因为今年4月份他就要退休了——这是他工作的最后一个春运。

1982年10月份,张炜接替干了40多年铁路工作的父亲,被分配到天津工程段。1985年,张炜调入北京铁路局天津客运段,在当时的津德车队担任列车员,跑天津到邯郸的路线。1986年,他开始担任列车值班员至今。其间,车队名称、车次几次变更,自1996年起车队更名为“津涉车队”,跑天津到涉县的路线,后来延伸到路城;车次也在2018年变更为现在的K5203/4次空调列车。

值乘当天列车的是津涉4组,天津客运段宣传科科长吴超男告诉记者,组里有一位“老先进”名叫张炜,干了一辈子铁路,今年4月份就要退休了。随后,列车长岳玉祥将记者带领到张炜师傅当班的7号车厢。

列车刚开,张炜正在忙着帮行李多的一位中年妇女把行李箱放上行李架。她身边还有两个大手提包、一个编织袋。记者看到,车厢里旅客不多,共十几个人。在找了一个空座位坐下后,记者说明来意,便和张炜及列车长岳玉祥攀

情太深了”张炜动容地说。

全身心服务显真情

他告诉记者,几十年跑在这条线上,许多旅客已经成为了自己的熟人和朋友。张炜告诉记者,在涉县县城边,有一位做农产品生意的商人李海洋,今年58岁了。他原是一个农民,家里有二亩地,种植了核桃树、花椒树等。为了把核桃、花椒卖出去,李海洋乘坐这趟火车去邯郸、石家庄、天津,联系客户去卖农产品。“时间久了我们就熟悉了,每次他坐车,我就帮忙把大箱小包的货搬到车上。”张炜告诉记者,李海洋每星期两次往返,生意越做越大后就开始收购村里邻居的土特产品,自己也摇身变成了“老板”,“李海洋对我说过,他特别感谢铁路,因为正是有了这趟车,才能让村民把村里的农产品方便地卖到城里,比卖给当地商贩多赚了不少钱。”

张炜还告诉记者,路城有一位叫李七喜的女孩,考上了天津美院。去学校报道时,因为家里忙,只能送她到路城站后乘坐火车。“记得当时,李七喜的家长在车厢门口对我说,孩子没出过门,希望能在车上多多帮忙照顾。”张炜表示,这句嘱托自己全程都记在心里,上车后把卫生间、茶水炉位置告诉女孩,并叮嘱她接水时注意安全;一路上时不时询问是否需要帮忙……女孩来来回回坐了4年车,与列车员们成了联系至今的朋友。如今,她大学毕业后在天津找到工作,每逢过年过节时还会给老朋友张炜发信息

问候。“感到心里很温暖”,张炜动情地说。

在张炜心中,旅客出门在外,遇到困难是常有的事。所以他经常把车厢里可能需要帮助的人默默记牢——5号座位上有个老大爷单独乘车,21号的小姑娘带着大行李箱下车可能抬不动,11号的大娘在沧州站下车要提前10分钟帮着把行李提到车门口……把旅客的困难记在心里,并提供力所能及的帮助和服务是张炜的工作常态,他全身心投入到为旅客服务中去,把工作做成了一份热爱。

车里车外酒热忱

让记者尤为感动的是,作为一名党员,“老先进”张炜更把自己对工作的热爱,延伸到了工作之外。张炜回忆道,2019年春运期间,在自己值乘路城至天津的K5204次列车上,一位80多岁高龄的老人带孙女到天津转车去四平,当时天气寒冷又随身携带了许多物品,行动十分不便,到天津也不知道怎么转车。看着老人为难的神态,张炜主动提出到天津送他们转车。“列车22:40抵达天津,我陪着一老一小等了几个小时,终于安全将他们送上了换乘的列车,到家已经凌晨4点多。”张炜谈及这些经历时,眼中闪烁着欣慰和自豪的光芒。

记者在采访中明显感觉到,身为一名列车值班员,张炜在每一趟车和每一位旅客上都倾注着自己的感情和热血,更积累着宝贵的服务经验。解答问询、查验车票、堵漏保收、消毒防疫、车厢卫

生、行包整理,预报到站、停车立岗、组织乘降……经过多年的经验摸索,他形成了一套自己的工作方法和模式,而核心就是“勤”。

由于列车没有广播,旅客不知道在哪里办理补票和买卧铺,张炜就一节一节车厢去宣传并为旅客补票,方便了流程的同时也让车厢更有秩序。对于补办卧铺的旅客,他主动搬拿物品,帮助老人儿童等重点旅客把物资送到卧铺车厢。

一次,因山洪暴发线路被冲毁中断,张炜和班组人员在阳邑站冒雨走到镇上买菜。尽管雨水没过了小腿,但由于怕买来的菜被雨水打湿,张炜和同事们一路小跑往回赶,更用车站的厨房将饭菜抓紧做好送到列车旅客座位上。就这样,滞留的三天时间里,班组保证了车上充足的饮食供应,旅客们没有断过一餐饭。不止一位旅客曾感动地表示,非常幸运碰到张炜这样热心的列车员,更表示希望下次还坐他的车。

服务人民永在心

值乘这趟车的是中国铁路北京局天津客运段津涉车队第四乘务组。“太行山是革命老区,但是山区交替非常不方便,老百姓出行很困难,要买点生活用品、生产用具、孩子的学习用品都要进城,要跑很远的路。”列车长岳玉祥告诉记者,火车开行几十年时间,山区群众购买生产工具、生活用品、销售山货、置办年货、外出务工、进城求学、甚至娶媳妇嫁姑娘

等,凡是生活息息相关的事情,5203/4次火车都会成为沿途相亲们的首选,大山里最受他们喜爱的交通工具。

火车常年在山里跑,给大山里的老百姓架起了走向外面、通向世界的桥梁。张炜和列车员们也与乡亲们结下了很深的友谊。逢年过节,相亲们会端着饺子、拿着山里的小食品跑到车门口,“过年了你们还在外面跑车,太辛苦了。吃点饺子吧!”虽然大家都婉言谢绝,但是心里却是暖呼呼的,“群众这样用心对我们,再累再苦也值得啊!”

岳车长告诉记者,张炜师傅是北京局的“老先进”,今年4月份就要退休了。他表示,无论是思想、业务,还是技术,张炜师傅都是一流。他任劳任怨,不怕吃苦,坚决服从领导安排,从不讨价还价,深受广大旅客的赞扬和车队同事们的喜爱,连年被评为铁路局和客运段先进工作者。40多年来,张炜师傅获得各类奖章、荣誉50多个,这些荣誉见证了他一路走来的日日夜夜、见证了他每一次热情服务的瞬间,更见证了他常年如一日不曾改变的“人民铁路为人民”的初心。

张炜,普普通通的火车乘务员,万千党员中的一员。他始终保持着初心和本色,在平凡的工作岗位上勤勤恳恳服务、兢兢业业奉献。他告诉记者,自己虽然很快就要退休了,但依旧会时刻牢记“为人民服务”的宗旨,在“交通强国铁路先行”的新征程上继续贡献自己的力量。

郎牌特曲：郎酒兼香的技艺传承与品质创新