

# 振兴豫酒 再添新政

## 焦报酒城所售豫酒买一送一再加赠



本报讯(记者王学典)焦报酒城所售豫酒在买一送一的活动下,买整件还可以再获赠品鉴酒一瓶。这是记者昨日从该酒城获得的消息。

据了解,焦报酒城目前经销豫酒主要品种有宝丰酒系列、彩陶坊酒系列、杜康酒系列、除店酒系列、宋河酒系列以及本地酒系列等。

### 宋河粮液秘藏酒

东奔西走,喝宋河好酒!据介绍,宋河酒以“绵、甜、净、香”的中原浓香型白酒独特风格,载誉无数,家喻户晓。秘藏宋河粮液秉承宋河独创的“北斗七艺”酿制工艺成为中国名酒宋河粮液四大战略产品之一,2020年年底,在中国食品工业协会白酒专业委员会主办的“2020黄淮流域白酒核心产区高质量发展峰会”上,秘藏12号宋河粮液被授予“地域标志产品”荣誉。今天重点推荐的宋河酒有三款,分别是宋河粮液秘藏12号、宋河粮液秘藏5号及宋河粮液1988酒。为了让更多酒友品尝到宋河粮液美酒,焦报酒城推出的这三款酒在买一赠一的基础上还有礼品相赠。比如,宋河粮液秘藏12号原价238元/瓶,买一赠一,现价198元,相当于99元/瓶;宋河粮液秘藏5号原价198元/瓶,买一赠一,现价140元,相当于70元/瓶;宋河粮液1988原价78元/瓶,



买一赠一,现价76元,相当于38元/瓶,这比半价还便宜。当然,宋河系列酒均参加买一赠一活动。

### 仰韶彩陶坊酒

“一口四香、酱浓清芝、唇齿之间、味蕾之上、层次绽放、九粮九蒸、洞中之藏。”这是资深酒友对彩陶坊洞藏D6酒的评价。

仰韶酒业作为豫酒新“五朵金花”之一,也是豫酒振兴计划中重点关注的白酒生产企业,彩陶坊的出现并成功上市,经过十几年打造和坚持,已在酒行业成为“超级大单品”,改变了豫酒的传统产品格局,也是外来品牌研究的对象和竞争的主要产品。

作为第十三香型的中华陶融香酒,彩陶坊洞藏D6酒更适合稍高档次的宴席商务用酒。彩陶坊地利洞藏酒,可以说是仰韶酒业升级转型中的高端白酒,一上市便受到广大酒友的欢迎。

这里重点推荐的是仰韶彩陶坊酒人和酒,该酒属陶香型白酒,大瓶450ml+小瓶50ml,饮用时可将小瓶酒倒入大瓶内混合调口味,焦报酒城推出的仰韶彩陶坊酒人和酒宴席政策,买一赠一,价格170元,相当于85元/瓶。

### 除店老酒小红坛酒

除店小红坛采用当地上等高粱、优质小麦为原料,入



300年的泥池18℃恒温窖藏长期发酵,陶坛封存,矿泉水加浆,精心勾兑而成。该酒酒体丰满圆润,具有香气幽雅宜人、味醇甜绵柔、回味爽净、余味悠长的特点;酒瓶采用通身红色瓷瓶盛装,尽显典雅、大气,堪称时尚典范,是现代商务、宴请、馈赠佳品。

据介绍,除店小红坛由河南除店老酒股份有限公司酿造,该公司位于南阳盆地的东部除店镇——刘秀除旗故地——中华御酒之乡,2016年,该公司针对全国婚宴市场隆重推出除店大红坛、小红坛系列,一经上市引起消费者的广泛好评。

除店老酒小红坛52°浓香型白酒,500ml/瓶,一箱6瓶。除店老酒小红坛市场价128元/瓶,限时买一赠一,相当于64元/瓶,并且,该酒还推出半价宴席用酒优惠活动:一次性购买8件除店小红坛,送价值388元的1.5公斤装大酒一瓶,凡是市区内,买整件还可享受送货上门,货到付款服务。

豫酒买一赠一活动旨在让广大酒友在中秋佳节即将来临之际喝上物美价廉的豫酒,欣起喝豫酒的风尚。本次活动截至9月30日,咨询电话:17698716868(微信同号),活动地点:建设路与成丰路交叉口向北10米路西稻花香烟酒店。”焦作晚报酒水周刊主编崔亮说。

图① 宝丰国色清香酒。  
图② 沁河玉液。



图③ 除店小红坛。  
图④ 云台山酒。  
图⑤ 仰韶彩陶坊。  
图⑥ 宋河粮液秘藏12号。  
图⑦ 酒祖杜康酒。  
(本文照片均由本报记者王学典摄)



关注酒水市场  
服务百姓生活

主编:崔亮  
服务热线:  
18239192656  
监督维权热线:  
8797222

# 宝丰酒业2022年合作伙伴共赢大会圆满成功

本报讯(记者齐云霞)“清香大时代 名酒新征程”,日前,宝丰酒业在焦作迎宾馆成功召开2022年度经销商大会。宝丰酒业相关负责人与来自全市的优秀经销商代表等齐聚一堂,共谋新战略,布局宝丰酒业未来。

作为河南省建厂最早的白酒厂,宝丰酒业1948年建厂至今,已走过75个春秋。75年来,一代又一代宝丰人坚守传统的匠人精神,传承创新,优质酒品从未断代。宝丰酒业的成长史,堪称是宝丰酒

业“不忘初心 坚守大成”的发展史。

宝丰酒业基于消费者的白酒产品饮用体验、酒体风格等方面传承创新,坚持大曲清香为本,坚持国家级非遗古法六艺,增加高温堆积工艺,坚持清香酒海储存,增长发酵周期,增加瓶储时长,每年10万次有针对性品评调研,确保每一瓶酒都是纯粮固态、优级标准。

从2017年宝丰酒业确立“一清双品”发展战略,到2021年实现河南省内18地

市、108个县的全覆盖及全国市场的点状拓展布局,再到2022年吹响全国化冲锋号,宝丰酒业正以全新的品牌布局、市场布局、渠道模式、产品规划、商业模式,“五位一体”深耕省内市场、推动全国布局,并朝着全国化的战略布局迈进。

接下来,宝丰酒业将继续紧抓清香复兴机遇,以打造百年清香企业为目标,加速提升清香名酒企业价值,迎接更加可期的未来。



活动现场。

本报记者 齐云霞 摄