



怀川玉液品牌营销战略规划正式启动

本报讯(通讯员樊宇)7月1日开始,我市塔南路、站前路公交站牌陆续发布大型广告:“焦作味道 怀川玉液”。这标志着本年度焦作地产白酒怀川玉液的品牌营销战略规划正式启动,也意味着焦作地产白酒在坚持走品牌之路的方向上又迈出了新的一步。

作为怀川玉液的生产厂家,老怀山药酒有限公司始终秉承“品质为基、文化为魂、渠道为王”的整体规划战略,一方面致力建立一支能征善战的营销团队,认真建渠道、做客情、做品

鉴;另一方面坚持科学酿酒,在保留古法工艺的基础上融入科技创新,保证每一批酒水都是高品质的山药清香型白酒。

配合全方位广告支持,坚持合作共赢路线,老怀山药酒有限公司积极与焦作各大品牌老店合作推广,与焦作日报社文化传播公司建立良好的合作,同步推出中高端新品“怀15”“怀20”“怀30”上市。热诚欢迎新老客户到怀川玉液专卖店(映湖路1925号)品鉴购买。联系电话:18439192226。



怀川玉液15之贵妃醉酒款。



怀川玉液20之昭君出塞款。



怀川玉液30之西施浣纱款。

(照片由老怀山药酒有限公司提供)

赵记烩面堂总经理赵红霞

怀川玉液配小龙虾就是绝

本报记者 齐云霞

炎炎夏日里的高温不仅使人汗流浹背,更让人胃口全无,此时约上三五好友到南通路赵记烩面堂,边聊天边享受怀川玉液配麻辣小龙虾,就能让你沁透心扉,再加上室内的空调,更让食客感到清爽无比。

走进赵记烩面堂,浓浓的人间烟火味扑面而来。

忙里偷闲的赵记烩面堂总经理赵红霞告诉记者,该店从成立至今已有44年了。经过44年的发展,该店已经成为焦作市餐饮界的一家知名企业,每年都被评为“河南著名风味小吃”“文明餐桌示范店”“放心饭菜示范店”等。

赵记烩面堂主打的就是烩面。该店的烩面筋道滑爽,汤汁鲜美,种类也十分丰富,从价格比较低的普通烩面、滋补烩面,到高档的保健烩面、固阳烩面等应有尽有。

“最近是我们店的44周年店庆,还是我们的‘赵记龙虾节’。为此,店里推出了99元2公斤小龙虾的优惠活动,希望大家吃得开心、喝得开怀,其乐融融、温馨惬意。”赵红霞说,怀川玉液是现在食客最喜爱的一款酒,和麻辣小龙虾简直是绝配。

怀川玉液酒为何受到顾客青睐,它成功的秘诀是什么?

河南老怀山药酒有限公司营销总监樊宇给出了答案。樊宇告诉记者,怀川玉液自上市以来,迅速走进我市餐厅、专卖店、特产店。而各个门店老板不约而同将其摆放在柜台最显著的位置,这一悄无声息的举动,在该酒焦作市区销售经理崔红波看来,是品质的胜利,是消费者的认可。



“怀山药作为焦作传统的道地药材,能够研发出清香型白酒,让我感到特别震惊。我觉得怀川玉液这样的酒喝起来非常健康,我们非常放心去销售。”赵红霞说。

以山药、纯粮酿造和极简环保理念为内核的山药清香型白酒怀川玉液开创了国内白酒的新品类。该酒具备以纯粮固态、古法传承、极简环保为核心竞争力的三大价值支撑:一是精选道地怀山药和优质高粱为原料,通过气候、温度、土壤、水分、时间等全方位加持,赋予更佳品质。二是传承百年古法酿酒工艺,让酒质与口感获得明显提升,绵柔醇厚、回甘清爽、余味留香。三是贯

彻国家碳中和发展导向,在酿造、生产、设计、包装等方面都遵循生态环保原则,把每一分成本都投入到提升酒体质量上,让价值回归酒体本源,让质量看得见、品得出。

樊宇说,在今后的企业发展方面,河南老怀山药酒有限公司会继续秉承“品质为基、文化为魂、渠道为王”的企业发展理念,持续深耕焦作市场,做好客户和消费者的服务工作,让每个消费者都能喝上焦作地产好酒。

上图 赵红霞在向记者展示酒柜里焦作地产白酒怀川玉液的亲民价格。

本报记者 齐云霞 摄

酒文化

酒德颂

□刘伶

有大人先生,以天地为一朝,万期为须臾,日月为扁牖,八荒为庭衢,行无辙迹,幕天席地,纵意所如。止则操卮执觚,动则挈榼提壶,唯酒是务,焉知其余。

有贵介公子,搢绅处士,闻吾风声,议其所以,乃奋袂攘襟,怒目切齿,陈说礼法,是非锋起。先生于是方捧罍承槽,衔杯漱醪,奋髯箕踞,枕麹藉糟,无思无虑,其乐陶陶。

兀然而醉,豁尔而醒。静听不闻电霆之声,熟视不睹泰山之形,不觉寒暑之切肌,利欲之感情,俯观万物,扰攘焉如江汉之载浮萍,二豪待侧焉,如蝼蚁之与螟蛉。



扫描二维码
关注老丁视频号