



20几年来，国窖1573凭借400年老窖池、国家级重点文物等营销标签，在高端酒领域逐渐站稳。

不过泸州老窖是不折不扣的“涨价王”，国窖出厂价已从2010年的509元涨到现在1200元以上，将高端酒涨价的策略玩的炉火纯青。

泸州老窖目前产品包括国窖1573系列、百年泸州老窖窖龄系列、泸州老窖特曲、头曲、黑盖等系列酒。

这
几年
提价保证
业绩增长成为正循
环，高端酒对泸州老窖的贡献逐年攀
升。2016—2020年，国窖1573在公司销售占比从36%提升到65%。

可见，在白酒行业量跌价涨趋势下，泸州老窖20几年不断提价打造的国窖品牌

认知，已成为其核心利益。

千元以上的国窖1573，就是泸州老窖的底裤，一旦跌破对其高端形象将造成致命打击。

双十一期间京东上多次低价销售国窖1573，无疑触碰了泸州老窖的命脉。

值得注意的是，不管泸州老窖如何抵触，白酒行业库存危机下，渠道降价销售似乎已不可避免。

贰

今年前三季度，“茅五洋泸汾”等名酒的业绩取得正增长。

贵州茅台、五粮液前三季度营收分别为897.85亿元、557.80亿元，同比分别增长16.52%、12.19%。

第二梯队洋河股份、山西汾酒、泸州老窖营收分别为264.83亿元、221.44亿元、175.25亿，同比分别增长20.69%、28.32%、24.20%。

净利润方面，“茅五洋泸汾”分别为444.00亿元、199.89亿元、90.72亿元、82.17亿元、71.08亿元，均取得两位数增长。

意外的是，业绩报喜的酒企股价竟集体大跌。

整个10月，“茅五洋泸汾”股价跌幅分别为27.9%、21.11%、17.39%、32%、23.28%，泸州老窖不幸领跌。

白酒动销调查：渠道和企业高库存压顶，全年业绩承压



齐鲁壹点

2022-06-06 10:08 | 齐鲁晚报齐鲁壹点官方账号

关注

泸州老窖财报显示，2020年三季度—2022三季度，其存货周转天数分别为516.94天、789天、947天；存货金额分别为36.56亿、66.09亿、89.77亿。

同期，其销售费用分别为17.86亿、19.37亿、20.1亿。

疫情3年来，泸州老窖不断加大营销，存货却越来越多，可见“白酒库存高企，渠道压力巨大”传闻并非空穴来风。

终端消费不振，渠道商又扛不住了，白酒行业或将面临漫长的去库存周期，量价齐跌也不是没可能。

长期来看，即使没有疫情、中国人口老龄化加速、新增人口下滑等因素，仍会让白酒行业继续承压。

周期向下时，泸州老窖等酒企的提价保业绩策略，还能奏效吗？