

茅台、五粮液摆上年货促销台

高端白酒成超市促销利器 曾经一瓶难求如今打折销售

以前每逢春节,高端白酒都会迎来一轮涨价,但这样的情况正在发生改变。在今天的年货礼盒市场,曾经“高高在上”的高端白酒也加入促销大军。记者探访丽达、盒马鲜生等商超发现,茅台、五粮液、梦之蓝等高端白酒纷纷降价,成为部分超市吸引客流的利器。

之前买不到 现在搞促销

53度飞天茅台和五粮液一直是中国高端白酒的标杆产品,尤其是53度飞天茅台,市场上曾一瓶难求。如今,这两大高端品牌正在走下神坛。记者在万象城丽达超市看到,53度飞天茅台和五粮液被堆放在超市酒水区域最显眼的位置。超市的标价牌上写明原价3199元/瓶的53度新飞天茅台售价2699元/瓶。一旁的五粮液售价为999元/瓶,五粮液促销的信息还被放在超市的促销传单上,消费者如果通过美团线上购买只要888元/瓶。

茅台、五粮液降价促销吸引了不少消费者的关注。“以前很多商场超市都买不到茅台,五粮液的价格在1500元左右,现在竟然搞起了促销。”对于高端白酒的打折促销活动,市民张先生感到有些惊讶。



茅台、五粮液一起摆上促销台。

在位于崂山万象汇的盒马鲜生门店,五粮液、梦之蓝、国窖1573、水井坊的高端白酒品牌同样搞起了优惠促销活动。52度五粮液售价999元/瓶、43度飞天茅台999元/瓶。原价1218元/盒的梦之蓝礼盒装M6售价1069元/盒,里面包含500ml装白酒两瓶。52度国窖1573白酒售价1000元/瓶、52度剑南春售价438元/瓶、52度水井坊臻酿八号白酒357元/瓶。

高端白酒的促销打动了不少正在采购年货的消费者。记者在盒马鲜生看到,部分消费者把五粮液、梦之蓝等白酒

礼盒放入购物车。盒马鲜生APP显示,该门店五粮液、梦之蓝、水井坊臻酿八号、52度剑南春等白酒产品库存紧张。

电商平台茅台跌破2000元

在电商平台,茅台、五粮液等高端白酒价格也在不断下探。53度飞天茅台价格甚至跌破2000元/瓶。在天猫国际自营平台,53度飞天茅台海外版售价1929元/瓶;在淘宝百亿补贴官方频道,53度飞天茅台售价4250元/2瓶,平均每

瓶价格2125元;在天猫超市,53度飞天茅台两瓶售价4850元,平均每瓶2425元。在京东超市白酒自营专区,53度飞天茅台售价2349元/瓶;京东平台一家名为港澳酒水代购买手店中,53度飞天茅台海外版售价仅为1816元/瓶。

五粮液的价格也在下降。淘宝百亿补贴官方频道,52度五粮液售价807元/瓶;同样是在百亿补贴官方频道,五粮液两瓶装售价1598元,平均每瓶仅799元。

白酒企业增速放缓

在刚刚过去的2024年,高端白酒市场坐上过山车。今日酒价统计数据示,飞天茅台作为行业内的风向标,在过去的一年内,价格经历了显著起伏,原箱从2024年1月1日的每瓶2960元,逐步下探至2024年12月31日的每瓶2315元;而散装的价格同样出现了下滑,从2024年初的每瓶2690元,降到了2024年末的每瓶2220元。

青岛白酒经销商刘先生介绍,消费者的喜好正影响着高端白酒市场。商务宴请、礼品赠送等传统白酒消费大头场景因社交精简而减少,反而大众聚餐、自饮场景增多;健康理念深入人心,消费者饮酒更趋理性;消费者饮酒喜好愈发多元,葡萄酒、果酒、鸡尾酒、威士忌等不断分流,这些都对白酒价格带来影响。2025年上市白酒企业业绩增速降低,似乎已成为机构共识。

观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者李沛 摄影报道

返乡直通车 温暖学子回家路

学子返乡快车已开通11年 累计运送学子60万余人次

本报1月12日讯 驻青各高校陆续开始放寒假,为方便大学生返乡,11日上午7时许,在西海岸新区青岛滨海学院校园内,准备乘坐“青岛巴士 温暖回家路”学子返乡快车的学生们,早早地在乘车处排起了长队,准备踏上归家之旅。学子返乡快车作为公交隧道公司的一项常态化服务项目,目前已连续开通11年,累计运送学子60万余人次。

7时30分,一辆满载学子的学子返乡快车从滨海学院校园缓缓驶出。今年的学子返乡快车仍采用往年发车模式,从校园一站直达铁路青岛站。公交隧道公司在青岛滨海学院校园内设立了“暖行志愿服务站”,为返乡大学生准备了一次性口罩、暖宝宝,并随车赠送新年福字、春联、蛇年吉祥物等,给返乡路增添暖意。公交车厢内还设置急救箱,配备



志愿者为返乡学子送上暖心关爱。(公交供图)

糖果、创可贴、腹泻药品、云南白药喷雾等,以备不时之需。来自日照的刘岩告诉记者:“这是我第二次乘坐返乡快车,听说今年直接送到火车站,睡一觉就到站了,省去了很多麻烦。”

8时15分,学子返乡快车顺利抵达铁路青岛站费县路站,全程耗时约45分钟。据悉,当天学子返乡快车共计运营了5个班次,接送100多名学生。

“温暖回家路·学子返乡快车”项目自2015年启动以来,公交隧道公司通过网络调查、现场调研等多种形式,随时了解学子需求,不断创新服务举措。从最初的一站直达青岛站,到后来增加青岛北站、机场的接驳线路,不断满足学子多样化返乡需求。11年来,学子返乡快车不断调整发车方式,与学子返乡需求精准契合,切实解决学子返乡途中的痛点、难点,为其出行提供暖心服务。11年的坚守让“温暖回家路”的情怀愈发醇厚,它见证了一届又一届学子的青春故事。

(观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者徐美中)

西红柿红了 村民的腰包鼓了

胶州市胶西街道娄敬庵村发力大棚西红柿种植,全村年产值近2000万元

本报1月12日讯 在胶州市胶西街道娄敬庵村,西红柿产业让村民的生活越来越红火。依靠冬暖大棚,种植户刁信令和乡亲们精心种植西红柿,凭借优良品质和无公害种植,口感极佳,在市场上供不应求。眼下,全村有种植大棚600多个,年产值接近2000万元,一半村民从事西红柿相关产业,红彤彤的西红柿,鼓起了村民的“钱袋子”,映红了村民的致富路。

近日,记者走访了娄敬庵村的冬暖大棚。虽然棚外寒风凛冽,棚内却温暖如春。记者看到,圆润的西红柿已经挂满枝头,逐渐成熟,一个个犹如“红灯笼”般次第点亮。种植户刁信令提着大桶,穿梭在与成人差不多高的西红柿行间采摘,不一会儿便装满一大桶。

“目前我家收获的主要是草莓西



村民种植的西红柿长势喜人。



柿,这种西红柿的亩产量在7500斤左右。在地头的售价一般在每斤6至7元,而经过精心挑选的大规格、高品质的果子甚至可以卖到每斤10元以上。”据刁

信令介绍,他家的西红柿每天都有客商上门采购,足不出户就能销售一空,他上午采收的西红柿是给约好下午来收购的客商准备的。

在大棚里记者看到,架子上悬挂的黄色粘虫板上黏满了昆虫,而地面则长满了油绿的青草,这样的环境意味着这里的西红柿是与农药“绝缘”的。刁信令随手拿起一个红中带绿的西红柿,热情地邀请记者品尝。记者用力掰开西红柿,汁水立刻溢出,果肉沙瓤多籽,饱满而充盈,入口时八分甜二分酸,风味浓郁。“通过科学合理的施肥、控温和光照等精细化管理,再结合优质的品种,我们产出的西红柿外观优美,口感出色,深受消费者青睐。”刁信令乐呵呵地说。

谈到种植草莓西红柿助农增收,娄敬庵村村支部书记刁全令还推出了他的“新法宝”,那就是娄敬庵村的拳头产品“杠69”西红柿。这里的土壤和水分条件非常适合“杠69”西红柿的生长。这种西红柿皮薄、沙瓤、酸甜适中,每斤售价在4至5元,每亩的产量能达到15000斤以上。这与成熟期较早的草莓西红柿形成了良好的搭配,显著提升了村民的经济效益。

(观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者马丙政 通讯员何益尼 摄影报道)