
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史











0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

举报

发布时间：20260404 00:39:38

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论



粉丝 57 获赞 1

关注

黄酒年轻化，究竟是不是个伪命题？国内酒类市场中白酒、啤酒等巨头林立，留给黄酒深耕的空间本就不大，区域性过强、品牌内卷、高端化不足和消费场景模糊等，又进一步限制了黄酒走向主流消费市场。多重压力下，以会稽山为代表的黄酒巨头们，近些年纷纷选择年轻化转型。尤其是会稽山首创的气泡黄酒“一日一熏”，曾在 2024 和 2025 年的 618 期间多次掀起热潮。可结合各大黄酒企业所发布的财报来看，气泡黄酒可能很难成为拯救行业的“关键先生”。黄酒被忽视久矣同样是中国历史最悠久的古老酒种，黄酒和白酒的发展状况可谓大相径庭。过去几年，整个黄酒行业的市场规模更是呈现出了一条下降曲线。据国家统计局数据，2019 年全国规模以上黄酒企业有 110 家，销售收入为 173 亿元；2023 年规模以上黄酒企业只剩 81 家，销售收入 85.47 亿元，其中 14 家亏损。而 2023 年全国规模以上白酒企业销售收入高达 6626.45 亿元，同年，啤酒企业的销售收入也有 1850.11 亿元。为扭转困境，2024 年以会稽山、古越龙山和金枫酒业为代表的三家黄酒上市公司，曾进行一系列结构化调整，但未能给行业带来根本性转变。时至今日，黄酒在国内酒水市场中的销售额占比仅在 2% 左右。截至今年 8 月底，黄酒三巨头的合计市值不足贵州茅台的 1.5%。历史悠久的黄酒，为何会彻底掉队，被消费者所忽视呢？受限于传统文化和饮食习惯，难以走出江浙沪是原因之一。和花椒在四川被广泛食用类似，江浙沪地区由于相对潮湿，饮用黄酒能够达到祛寒祛湿的功效，然而黄酒本身偏苦的口感却很难迎合全国大众消费者。2024 年的财报显示，江浙沪地区为古越龙山贡献了 57% 的销售收入，对会稽山的贡献度则接近 89%，金枫酒业来自江浙沪的营收占比更是超过 95%。全国化不足带来的负面影响在于，整个黄酒消费场景的模糊性。如果说白酒通常用于聚会宴请、红酒用于线下交友、啤酒用于日常佐餐，那么黄酒在中老年消费者的眼中属于保健品、厨房星人眼中是料酒、年轻人眼中更是不知所谓，只有到了每年端午在江浙沪地区才得以短暂流行。黄酒的消费群体普遍老龄化，18-35 岁的群体中黄酒渗透率不足 14%，《2024 年轻人喝酒报告》显示只有 12% 的 Z 世代尝试过黄酒产品。如此一来，加上黄酒行业内部本身旷日持久的低价内卷策略，消费者对黄酒的刻板印象进一步加深。据云酒头条发布的数据，当前国内黄酒主流消费价格段仍然维持在 20 元上下，40 元以下黄酒产品贡献了超过 60% 的销售额。加气泡焕发第二春？面对被逐步边缘化的市场趋势，黄酒品牌们试图通过高端化等多种方式来提升影响力、扩大规模。黄酒市值一哥会稽山首创的“气泡黄酒”，率先在消费市场掀起了一片大浪花。为了切入年轻消费群体、迎合更多人的口味，2023 年夏天，会稽山创新式的在黄酒中加入气泡并通过低温发酵技术将酒精度降低至 8%-12%，推出“一日一熏”气泡黄酒，力求为消费者带来微醺式的饮用体验。“一日一熏”上市之初，并没有太大关注度。直到 2024 年 618 大促期间，气泡黄酒在短短 72 小时之内卖出 1000 万元，让这款产品爆火出圈。据和君咨询发布的数据，2024 年会稽山的气泡黄酒全年销售近 3000 万元，今年在推出易拉罐包装后已经超过 6000 万元，预计全年有望破亿元。今年 618 期间，“一日一熏”霸榜抖音酒类销售榜的第 1 到第 4 名，非白酒品类销售榜单前 5 中和青岛啤酒、百威等品牌并列。“一日一熏”气泡黄酒销量暴涨，直接助推了会稽山的股价和业绩迎来起飞。今年 5 月 19 日到 29

日期间，会稽山股价短时间内涨幅超过70%，市值一举超越古越龙山，成为黄酒品类中当之无愧的一哥。8月22日，会稽山发布了半年报。今年上半年，公司营收8.17亿元，同比增长11.03%；净利润0.94亿元，同比增长3.41%。或许是看到了会稽山气泡黄酒的亮眼表现，古越龙山等也快速推出了同类气泡黄酒饮品。成不了年轻化解药然而，随着会稽山股价大幅波动，气泡黄酒的热度开始骤降。当前，会稽山的抖音直播间日常观看人数不足百人，与巅峰时期的上万在线人数，已相去甚远。一个很重要的原因是，很多年轻消费者跟风购买了产品，但尝试之后并未对气泡黄酒的口味产生好感，导致复购率偏低。结合财报不难发现，气泡黄酒的突然爆火，主要来自于营销推动。数据显示，2024年会稽山的销售费用为3.32亿元，同比增长60.25%，广告宣传方面所投入的1.62亿元更是同比翻倍。今年上半年，会稽山在营销方面继续加码，销售费用同比增长53.69%，达到2.15亿元。今年618期间，请来影视明星吴彦祖、知名达人白冰坐镇直播间吸引流量。由于高营销费用的投入，今年Q2，会稽山的归母净利润仅有13.39万元。即便如此，黄酒企业仍为年轻化转型不遗余力。今年8月5日，会稽山推出了两款全新产品“1743原浆鲜黄酒”和“纯正五年鲜原浆绍兴酒”；更早之前古越龙山强势切入威士忌赛道；金枫酒业结合时尚元素推出“零夏14”和“锦时雪”等鸡尾酒产品……黄酒三巨头不停推新品，本质上都是为了抓住年轻人。只不过如果结合气泡黄酒这阵快来快去的热潮，短时间内恐怕很难成为黄酒年轻化的解药。

WhatsApp网页版全新升级：秒开即用聊天，扫码登录直达，便捷沟通无界限

随着移动互联网的快速发展，人们对于即时通讯工具的需求日益增长。WhatsApp作为全球最受欢迎的通讯应用之一，其网页版也迎来了全新升级。此次升级后，WhatsApp网页版实现了“秒开即用聊天，扫码登录直达”的便捷功能，让用户在电脑上也能轻松享受与好友的畅快沟通。WhatsApp网页版自推出以来，就受到了广大用户的喜爱。它不仅支持与手机端同步消息，还能在电脑上查看联系人、发送图片、视频等多种文件。然而，在过去的版本中，用户在使用WhatsApp网页版时，需要先在手机上登录，然后再在电脑上扫描二维码进行登录，这一过程略显繁琐。为了解决这一问题，WhatsApp网页版进行了全新升级，实现了“秒开即用聊天，扫码登录直达”的便捷功能。以下是此次升级带来的几大亮点：1. ****秒开即用****：用户无需在手机上登录，只需在电脑上打开网页版WhatsApp，即可直接进入聊天界面，与好友畅快沟通。2. ****扫码登录直达****：在电脑上打开WhatsApp网页版后，只需扫描手机端显示的二维码，即可快速登录，无需手动输入账号密码。3. ****同步消息****：WhatsApp网页版与手机端的消息同步功能得到了优化，用户在电脑上发送的消息，手机端也能实时接收。4. ****支持多种文件传输****：WhatsApp网页版支持发送图片、视频、文档等多种文件，方便用户在电脑上与好友

分享生活点滴。 5. **界面优化**：全新升级的WhatsApp网页版界面更加简洁美观，操作更加便捷，用户体验得到了大幅提升。此次升级的WhatsApp网页版，无疑为用户带来了更加便捷的沟通体验。以下是一些使用WhatsApp网页版的实用技巧： 1. **多设备登录**：用户可以在多个设备上登录WhatsApp网页版，实现跨设备沟通。 2. **隐私保护**：WhatsApp网页版同样注重用户隐私保护，确保用户聊天内容的安全性。 3. **个性化设置**：用户可以根据自己的喜好，对WhatsApp网页版进行个性化设置，如更换主题、调整字体大小等。 4. **群聊管理**：在电脑上，用户可以轻松管理群聊，邀请好友、设置群聊名称等。 总之，WhatsApp网页版全新升级后的“秒开即用聊天，扫码登录直达”功能，让用户在电脑上也能享受到与手机端相同的便捷沟通体验。在这个信息爆炸的时代，WhatsApp网页版无疑成为了我们生活中不可或缺的通讯工具。让我们携手使用这款强大的通讯应用，畅享便捷沟通的乐趣吧！

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商](#) | [《长期生肖特码表必中公式公式》](#) | [《官方开奖记录公式规律开奖》](#) | [《内部生肖特码表必中公式导航》](#) | [《资料必中一肖预测公开图解》](#) | [《2025凤凰网推荐必中公式大全网》](#) | [《长期澳门六开奖高手专用内容》](#) | [《2025精准六肖必中公式内容》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |
网络内容从业人员违法违规行为举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057