

# CITYIN 奢士

大众报业集团期刊中心出品

刊号 ISSN1674-1013 C37-1457/Z Http://www.donahury.com 4000-131-798 定价: 20.00元

城市生活新主张  
**城色**  
CITYIN

*Salvatore Ferragamo*

CityIn 11.2013

奢士 2013.11

2013  
**11**

ISSN 1674-1013



9 771674 101089



# 红酒

## 从分享开始

访 Frenchwines.com 公司董事长

Jérôme RICHARD 先生

编辑/Nicole 采访/Roy An 摄像/Tina

**Jérôme RICHARD**

杰罗姆·理查德

Reseau CONCEPT 信息技术公司建立者和CEO

via-Voyages 旅游公司建立者和CEO

Frenchwines.com 公司建立者和CEO

法国勃艮第酒庄旅游联盟 Clos Mosaic 主席

法国勃艮第小银杯骑士会 la Confrérie du

Tastevin 骑士

## FRENCHWINES

Frenchwines.com 是法国公司 Vins.net 的一个分支。由法国两大工业集团参股并由当地政府注入投资发展基金，面向中国、北美、欧洲国家等市场销售法国原产葡萄酒。公司总部位于法国著名葡萄酒产区勃艮第的中心，并在普罗旺斯地区的艾克斯、阿尔萨斯的科尔马和香槟设立办事处。以对产区的深入和自身的丰富资源作为基础，挑选并独家代理最具代表性酒庄的葡萄酒，范围覆盖勃艮第、普罗旺斯、阿尔萨斯、汝拉和香槟等法国多个重要葡萄酒产区。

Frenchwines.com 专注于对产品和服务在品质、真实性和典型性上的结合。同时，与葡萄酒生产者们长期紧密的合作伙伴关系，在质量和数量上的有着充分保证。葡萄酒装瓶后直至发货都存放在酒庄酒窖中，从而保证葡萄酒处在最优的陈化状态。Frenchwines.com 以品质和诚信为基础，通过对法国葡萄酒及其文化的传播和推广，让更多的人品尝来自法国的味道，了解来自法国的文化和体验来自法国的生活方式。

## · S &amp; R ·

《城色奢士》以下简称S。Jérôme RICHARD以下简称R

**S:** 现在中国成为全球葡萄酒消费增长最快的市场，越来越多的中国人喜欢喝红酒。我对红酒不是很了解，但是说到红酒总是给人高贵浪漫的感觉。您认为红酒能带给人什么？

**R:** 提到红酒，我认为它能给人们的生活带来一种非常愉悦的感觉。虽然一款漂亮的包包，一块腕表等奢侈品也能给人带来精神上的享受，但除此之外红酒更能提供一个与朋友、家人分享美好的氛围，它是让我与朋友、家人更加亲近的一个方式。红酒的历史能够追溯到公元前2000年左右，历史久远，红酒也是法国文化的一个象征，它对法国人来说是不可缺少的。

**S:** 中国进口红酒市场还处于起步阶段，红酒作为一种舶来品，在新的市场中必然会有这样那样的问题，那您认为怎样做才能让红酒消费习惯更加快速地融入我们的市场？

**R:** 更加快速地让红酒消费习惯、红酒文化融入市场。现在正在做这方面的工作。因此，我们多次来到中国参加像耀莱奢博展这样的展会，与中间商、代理商建立密切的联系。同时，我们更倾向与我们的客户直接联系，为葡萄酒文化做宣传，让他们更了解葡萄酒。我们作为葡萄酒种植商，把生产的红酒不通过代理商、中间商，直接带到中国来，直接面向消费者。这样不但更能保证红酒的品质，同时也能与中国客户有更多的交流，这就是我现在最想做的事情。

**S:** 相比世界其他国家地区，中国的消费者对法国勃垦地葡萄酒的认可度是怎样的？

**R:** 相比于美国、英国，中国人对葡萄酒的专业知识、品酒知识了解得可能没有那么好，大众对葡萄

酒各方面的认识也停留在表面上。但是通过了解中国人的饮食习惯和美食文化，我觉得中国人能够很快地了解葡萄酒，接受葡萄酒。现在越来越多法国葡萄酒的种植商来中国做宣传，我相信在不久的将来中国的消费者会比美国的消费者对葡萄酒懂得更多，接受得更加深入。因为我认为，美国的饮食文化，主要是以汉堡包、饮料、薯条等为主的快餐文化，这就导致了红酒和美食的结合度不是那么理想。而中国地大物博，文化多元，我也尝试过中国的美食，它像法国一样在美食方面有很厚重的历史，所以从这方面来说，中国的红酒市场会比美国更要好，更有潜力。

**S:** 公司现在的经营状况怎样？短期内在中国市场有什么计划？

**R:** 我们是法国勃垦第地区在中国的第一个开设办事处，第一个和中国消费者直接接触的的酒窖。以前我们是把酒给分销商，代理商来卖的，现在我们可以直接把酒卖给消费者。为了更好的发展在中国的市场，现在我们在组建中国的团队，因为文化的原因中国人更了解这边的市场。

在北京的东交民巷新侨饭店，我们有自己的办事处。现在在上海那边也有很大的市场，有很多客户，未来我们也可能计划在上海开设办事处或者分支机构。

现在我们来到中国大概有七个月的时间了，感觉各个方面还是挺不错的。作为奢侈品，首先就要保证其品质，因此我们的红酒都是通过手工来生产，每年在全球的产量大约在1000-2000瓶。对我们来说最主要问题是产量不是特别多，客户需要等很长时间才能预定到。

**S:** 感谢您接受我们的采访，也祝愿Frenchwines.com在中国市场有更好的表现。

**R:** 谢谢。