



俄罗斯烈酒：制裁催生的金 酒热潮

俄罗斯·烈酒

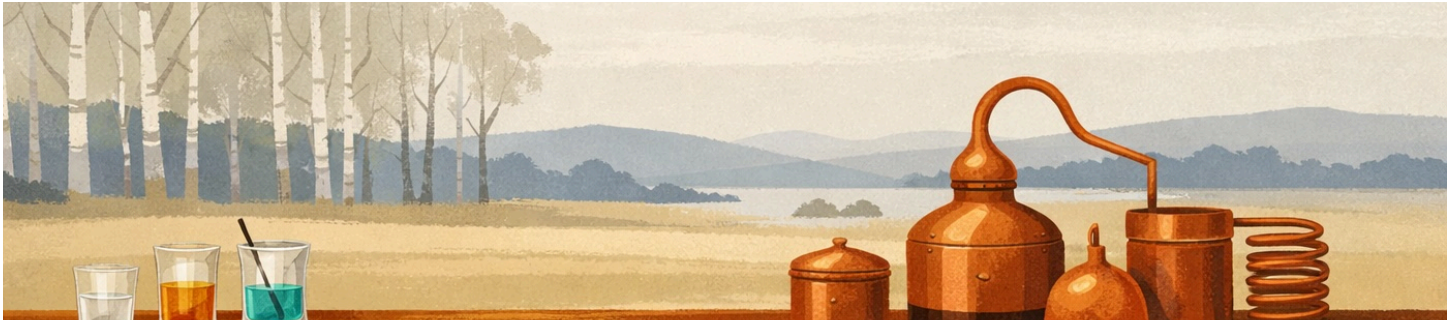
行业聚焦

首版 | March 2026

中文版（亦提供英文和俄文版本）



Brandmine



行业聚焦

俄罗斯烈酒：制裁催生的金酒热潮

全球第六大金酒品牌不在任何国际烈酒数据库中。它由一位前苏联航天工程师在圣彼得堡生产，销往五十余国，连续两年成为全球增速最快的金酒品牌，但它的海外 *Instagram* 账号只有三百名粉丝。在它身后，还有 425 个品牌以相同方式存在于这个行业——规模相当，一样不为人知。没有一位国际分析师，覆盖过它们中的任何一个。

快速事实

市场规模	国内市场规模超 3 亿美元，七年间扩大十二倍——从小众好奇心演变为主流品类
独特优势	俄罗斯不设手工酿酒许可证，优秀调酒师负责研发配方，百年伏特加工厂负责生产——这是全球最不可思议的精酿烈酒模式
最大挑战	欧盟与美国制裁封堵了全球两大高端金酒市场，出口只能转道中国、印度及独联体渠道
时机因素	许可证暂停令将新进入者拒之门外，至 2027 年 4 月——竞争格局被锁定二十一个月

“俄罗斯金酒并未取代外国品牌，而是开辟了一个新市场。我们的金酒开始进入完全不同的消费群体。”

Vadim Drobiz, Director, TsIFRRA

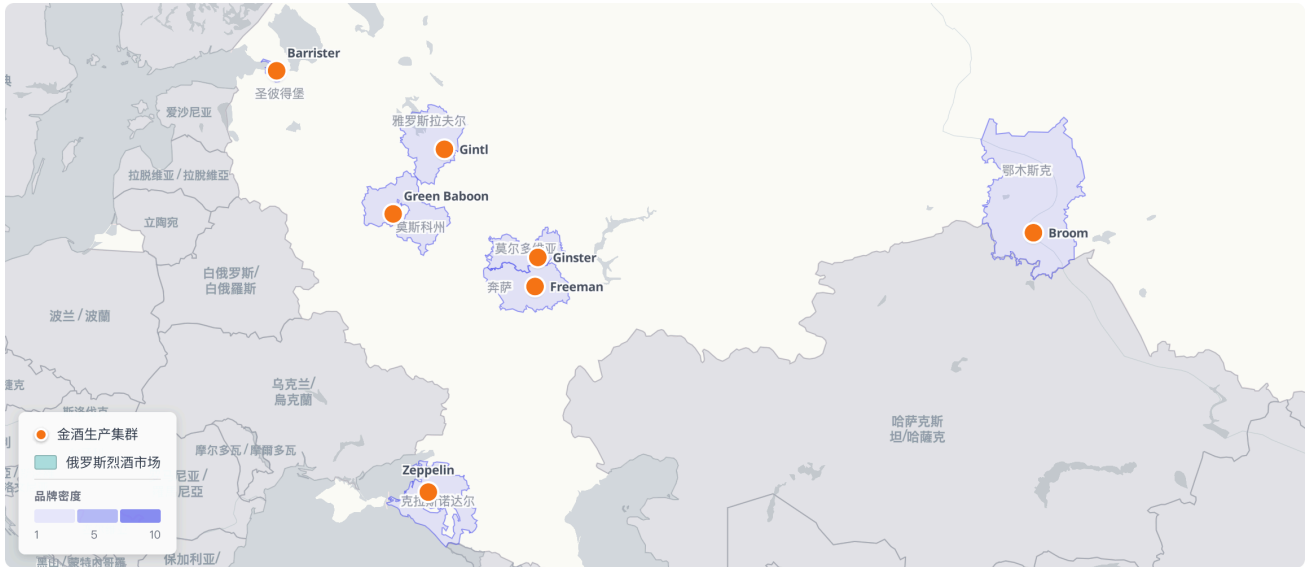
Kommersant, 2022

市场： 俄罗斯

行业： 烈酒

地理背景

俄罗斯金酒生产商：六大产业集群



© OpenStreetMap contributors · © CARTO

426 个品牌，六大集群——俄罗斯金酒热潮沿着伏特加基础设施地图延伸。

圣彼得堡 — 行业重心所在。先发现规模优势与波罗的海港口优势，共同造就了如今垄断近半国内市场的品牌。由调酒师创立的烈酒品牌，自带任何工业生产商都无法复制的手工信誉。

莫斯科州 — 创新走廊。德国铜制蒸馏器、高端定位，以及毗邻俄罗斯最大消费市场的地理优势，使其成为品类最具野心表达的天然试验场。

雅罗斯拉夫尔 — 调酒师创业者聚集地。百年老厂为莫斯科配方开发者提供生产支持，这种合作模式催生了俄罗斯第一款真空蒸馏金酒，入选 Forbes 全球五十佳。

莫尔多维亚与奔萨（伏尔加流域） — 通过规模实现重塑。庆祝 125 周年的莫尔多维亚工厂转产金酒，一年内便获全国大奖。奔萨跻身全国金酒产量最大的生产商之列。

克拉斯诺达尔边疆区 — 俄罗斯黑海沿岸的生态定位。南部植物原料优势、行业内为数不多的女性首席蒸馏师，以及一家多元化布局金酒的上市葡萄酒生产商。

鄂木斯克 — 西伯利亚锚点。泰加草本与野生浆果提供了欧洲俄罗斯无从获得的风味语汇。同样的基础设施，既支撑俄罗斯最畅销的伏特加，也生产出口逾三十国的金酒。

* * *

行业纪事

全球第六大金酒品牌，不在任何国际烈酒数据库中。它出自圣彼得堡，缔造者是一位前苏联航天工程师——九十年代私有化浪潮中，他从军用光学设备转入酒水行业。这个品牌销往五十余国，连续两年成为全球增速最快的金酒，独占近半俄罗斯市场，海外 *Instagram* 账号却只有三百名粉丝。2017 年俄罗斯金酒消费量 160 万升，到 2024 年突破 2000 万——2022 年帝亚吉欧、保乐力加、百加得撤出后，留下的不是真空，而是催化剂：426 个品牌涌现，分布在逾五十家工厂，对每一家主流烈酒媒体、每一个国际贸易数据库都是隐形的。这场革命以俄语发生，没有人翻译它。

从伏特加的阴影到酒吧台的中心

1998 年，诺夫哥罗德一家酒厂推出了俄罗斯第一款现代金酒。市场反应冷淡，无人跟随。此后将近二十年，金酒在俄罗斯烈酒文化中一直处于边缘——一种舶来的好奇心，置身于伏特加占据七成消费量的国度。为数不多的本土品牌面对的竞争者，不是彼此，而是“金酒本质上是英国的”这一成见。

打破这种成见的，不是酒厂，而是一家酒吧。2015 年，三位来自外省城市的调酒师——没有一个人最初打算在餐饮业谋生——凑钱在圣彼得堡地下室开了一家隐秘酒吧。不到一年，跻身全球 50 佳酒吧；2021 年升至全球第八，其中一位创始人被 *Drinks International* 列为全球酒吧业最具影响力人士之一。这个模型——在小空间内以专业取胜，以技艺而非资本立足——证明俄罗斯拥有世界级的调酒知识。缺的只是一款与这种知识相匹配的本土产品。调酒师们用进口金酒来证明俄罗斯人的创造力，这其中的反讽，无人不晓。

一年后，俄罗斯最大的烈酒生产商之一将金酒推入一个年消费量仅 350 万升的市场。这是一次逆势出牌。到 2018 年，这个品牌已超越必富达、歌顿和孟买蓝宝石，成为俄罗斯最畅销的金酒——证明需求的存在，先于满足需求的供给。

同一时期，一位曾经对鸡尾酒吧心生畏惧的前中国茶道师，买下一台铜制蒸馏器，开始了一场长达四年的真空蒸馏实验。莫斯科第一家金酒主题酒吧开业。俄罗斯第一款手工汤力水上市。在下诺夫哥罗德，一位调酒师私下收藏了二百余款金酒，以藏家的痴迷研究这个品类，然后才尝试酿制自己的酒。一场金酒运动所需的基础设施，在半打城市的地下室和酒吧间，逐块拼接成形。创始人们已就位。危机尚未来临。

然后疫情来了。制裁来了。暂停令来了。每一次危机都加速了前一次开启的进程，也让熬过来的创始人愈发坚韧。

六座城市，六个人物

俄罗斯金酒生产集群依附于既有的伏特加基础设施，地理分布本身便是这个行业的缩影。

圣彼得堡是重心所在。这座城市的酒精生产传统、波罗的海港口优势和先发规模，共同造就了如今垄断近半国内市场的品牌。由调酒师创立的烈酒品牌，自带任何工业生产商都无法复制的手工信誉——这是世界顶级调酒师赋予液体的背书。

莫斯科州是创新走廊。毗邻俄罗斯最大消费市场的地理位置，使其成为高端定位的天然试验场。俄罗斯第一款高端金酒从这里的一条德国铜制蒸馏器生产线上诞生。引领潮流的酒吧场景，与服务于它的生产设施相距不过片刻车程。

伏尔加河流域讲述的是重塑的故事。一座庆祝 125 周年的莫尔多维亚工厂，从伏特加转产金酒，一年内便斩获全国大奖。奔萨一家伏特加厂跻身全国金酒产量最大的生产商之列。这些百年老厂证明，现有基础设施让一个从零建起代价过于高昂的品类成为可能。

克拉斯诺达尔边疆区带来的是生态定位与植物原料优势。南俄黑海气候孕育出一种比其他地区更接近欧洲精酿风格的烈酒。俄罗斯为数不多的女性生产负责人之一就在这里工作，一家上市葡萄酒生产商也在 2022 年剧变后将金酒纳入旗下。

雅罗斯拉夫尔，莫斯科以北三小时车程，已崛起为调酒师创业者的聚集地。一座百年老厂为莫斯科的配方开发者提供生产支持，后者在专属车间安装自己的设备。俄罗斯第一款真空蒸馏金酒便诞生于这种合作安排——一位调酒师的味觉与一家工厂的生产许可证，经历四年共同打磨的成果。

鄂木斯克在西伯利亚西部锚定了这个行业的东部边界。俄罗斯三大烈酒生产商之一在此生产金酒，以西伯利亚植物原料为核心身份——泰加草本与野生浆果提供了欧洲俄罗斯无从获得的风味语汇。同样的基础设施，既支撑着俄罗斯最畅销的伏特加品牌，也生产着出口逾三十国的金酒。

数据库看不见的

三重屏障合力，让俄罗斯金酒行业对国际资本保持隐形。

第一重是语言。记录这个行业的原始资料，逾 85% 只存在于俄语中——来自 Kommersant 的商业报道、RBC VINO 的市场分析、Sobaka.ru 的创始人特写，以及通过俄罗斯贸易媒体发布的 NielsenIQ 数据。没有任何英文烈酒媒体报道过这场结构性转型。Drinks International 评选全球最佳酒吧，却不追踪那些调酒师创立的品牌。The Spirits Business 曾两度将一个俄罗斯品牌评为品牌冠军——却对其身后的 425 个品牌一字未提。

第二重是监管不透明。俄罗斯没有手工酒厂许可证。入场门槛不是一张简单的手工许可证，而是合计 1950 万卢布的注册资本与许可费——折合约 21.5 万美元，一瓶酒还未生产就已如此。这种监管架构迫使手工创始人进入一种合同蒸馏模式，任何主要烈酒市场都找不到对应的先例。要搞清楚哪家工厂生产哪个品牌、哪位调酒师开发了哪款配方、哪位创始人掌握哪部分知识产权，需要厘清一张任何数据库都无法捕捉的关系网络。

第三重是地缘政治。欧盟制裁完全封堵了俄罗斯烈酒进口。美国行政令禁止进口俄罗斯酒精饮料。全球最大的两个高端金酒市场就此封闭。这不意味着这些品牌不重要——而是说它们正在中国、印度、中东和中亚拓展分销，对西方分析师而言却是隐形的。这种信息缺口是结构性的，而非暂时性的。

结果是：一个价值逾 3 亿美元的国内烈酒品类，其创始人故事、危机叙事、增长轨迹和竞争格局，从未以任何语言被系统记录，除了俄语。没有一家国际烈酒咨询公司发布过市场地图，没有一家投资银行写过行业概述。这些品牌公开存在，触手可及——前提是你懂俄语、参加 Prodexpo 展会、关注调酒师社群。否则，这个行业根本不存在。

货架清空那天，留下来的人

2022 年 3 月，货架一夜之间变了样。帝亚吉欧撤走坦格雷和歌顿，保乐力加撤走必富达，百加得暂停孟买蓝宝石。金酒进口九个月内骤降 39%。随之而来的，不是混乱的补位抢夺，而是一次喷发。

维尼亚明·格拉巴尔已为一个无人预见的时刻准备了六年。这位前苏联航天工程师在九十年代私有化浪潮中转行进入酒水分销，2016 年在整个俄罗斯市场年消费量仅 350 万升时推出了自己的金酒。这是一次反向押注，也是一次抢跑。西方品牌撤离时，他的品牌已是国内领头羊，毫不迟疑——单年产能扩张 57%。2023 年，品牌突破百万箱，以全球增速最快的金酒之名跻身 Drinks International 百万俱乐部。到 2024 年，全球排名第六，出口逾五十国，其中对华出口增至三倍。这位航天工程师成了一个品类的建筑师。

三位外省调酒师，在疫情封锁的地下室做出了各自的选择。沃罗涅日人伊戈尔·泽尔诺夫、普斯科夫人阿尔乔姆·佩鲁克、特维尔州人尼古拉·基谢廖夫，把一家地下酒吧做到了全球第八。新冠把它关了，他们的收入随之崩塌。他们转身进入俄罗斯监管最严格的消费品类。他们选了一个名字，源自历史上以吻十字架起誓诚信服务的俄罗斯酒馆掌柜——*tsevalniki*，俄罗斯最早的调酒师。起步是有机伏特加，他们后来也承认

这是昏招——那是俄罗斯烈酒市场竞争最饱和的品类。但他们的金酒，以荨麻、驯鹿苔与萨甘-达利亚入酿，拥有任何企业竞争对手都无法制造的信誉：来自世界顶级调酒师的背书。

弗拉基米尔·科尔加诺夫走向金酒的路，始于一场茶道。这位中国茶道师曾经对鸡尾酒吧望而生畏，后来克服了这种恐惧，晋身莫斯科精英酒吧圈，成为 Monkey 47 在俄罗斯的品牌大使。一次黑森林蒸馏厂的拜访种下了一个问题：为什么不在俄罗斯造金酒？他买了一台蒸馏器。第一批实验出来的成品，按他自己的说法，好得令人震惊。四年打磨之后，他在雅罗斯拉夫尔一座百年老厂安装了真空蒸馏设备——这项能够保留植物香气的技术，从未被用于俄罗斯金酒。制裁来袭，他的品牌携十二种植物原料上市，其中包括萨甘-达利亚——西伯利亚萨满传统中使用的布里亚特草药。Forbes 在 550 款评测金酒中，将其列入全球五十佳。

伊万·马穆托夫代表了这场革命内部的异见声音。这位下诺夫哥罗德鸡尾酒吧的首席蒸馏师收藏了二百余款金酒，曾被业内前辈追问：你只是收集金酒，为什么不自己酿？他的回答，是一款以本地产荚蒾和茉莉花为原料的金酒——他坚持，手工意味着本地，而非仅仅是国产。他的公开立场毫不妥协：“廉价劣质金酒的泛滥，正在损害这种有趣而酷的饮品的声誉。”在一个以速度和规模为主旋律的行业里，马穆托夫是那个坚持要求质量不被革命吞没的声音。

在这四人之外，2022 年以来已有八十余个品牌涌现。一座有着 125 年历史的莫尔多维亚工厂完成转型，一年内在 Prodexpo 斩获星奖。俄罗斯为数不多的女性首席蒸馏师在克拉斯诺达尔坐镇生产，连续两年摘得欧亚烈酒饮品大赛“最佳金酒”。伊热夫斯克一位调酒师赢得由俄罗斯最大生产商之一举办的全国大赛，获奖配方以香奈儿 5 号命名，将企业基础设施与手工创意融为一体。一家获得国家支持的鞑靼斯坦生产商进军这一品类以填补西方真空。俄罗斯最负盛名的起泡酒品牌多元化布局，推出变色金酒。这场运动的广度——从苏联时代工厂一夜转型，到调酒师在百年老厂安装真空蒸馏器——与加速它的危机同样令人震撼。

瓶子之外

俄罗斯金酒热潮，不仅仅是一个商业故事，它标志着城市俄罗斯人与烈酒关系的代际转变。

数十年间，伏特加定义了俄罗斯饮酒文化——不只是一种饮品，而是围绕它形成的一套仪式：干杯、小食、集体一饮而尽。金酒的崛起折射出更深层的变化：一代人正在以复杂性取代中性，以草本植物取代纯粹，以个人表达取代集体传统。鸡尾酒吧取代了 *ryumochnaya*——那种立饮烈酒吧——成为城市千禧一代心目中的理想饮酒场所。金酒是这种场所通行的货币。

对俄罗斯特有植物原料的强调，让这件事成为一个身份建构的项目，而不仅仅是商业行为。布里亚特萨满传统里的萨甘-达利亚，卡累利阿白芷，下诺夫哥罗德荚蒾，阿尔泰蔓越莓。这些不是营销装饰——它们代表着全球金酒技艺与俄罗斯风土的融合，与格鲁吉亚自然酒、日本威士忌背后的身份冲动如出一辙。就连主导品牌也发起了“俄罗斯味道”项目，推出与特定地理区域绑定的地域限定款，将金酒从一个进口品类转化为探索俄罗斯植物多样性的载体。

这一现象在结构层面尤为独特。本行业研究记录的八位创始人中，六位是在职或前调酒师。在全球任何其他主要烈酒市场，调酒师群体都没有如此主导品牌创建。俄罗斯的监管约束——无手工酒厂许可证，1950 万卢布的综合入场成本——迫使创造力流入一条意想不到的渠道：调酒师负责研发配方，百年伏特加工厂负责生产。这是全球最不可思议的精酿烈酒模式。调酒师带来味觉、植物知识和世界顶级酒吧后台积累的信誉；工厂带来生产许可证、产能和合规资质。约束，成了优势。

二十一个月，窗口正在关闭

2025 年 7 月 31 日，联邦法律第 274-FZ 号冻结所有新乙醇生产许可证至 2027 年 4 月。暂停令封堵了需要自建基酒生产的新进入者，申请材料在冻结期内一律退回不予受理。加上原本已存在的 1950 万卢布入场门槛，现有生产商的监管护城河从未如此之深。

这个时间节点制造了一个二十一个月的窗口，带来三重后果。

第一，竞争格局被锁定。在冻结之前进场的创始人——尤其是 2022 年那波浪潮中进场的——占据了新进入者在暂停令解除之前无法挑战的位置。暂停令每多持续一个月，先发优势就多复利一个月。

第二，出口渠道正在实时成熟。2023 年对华出口增至三倍。在 ProWine 孟买展会的市场推介打开了南亚分销大门。哈萨克斯坦、白俄罗斯、亚美尼亚、阿塞拜疆等独联体国家提供近场扩张机会。中东和东南亚渠道同步建设中。在暂停令期间建立国际关系的品牌，将在任何新竞争者开始生产之前，积累两年的分销基础设施、零售合作伙伴关系和监管审批资质。在新兴市场烈酒领域，分销关系才是真正的护城河，而非液体本身。

第三，接班问题渐近。这个行业的主导创始人三十年前创立了公司，IPO 准备工作已有报道。建立俄罗斯金酒行业的这一代人，正在接近关于规模、流动性和所有权传承的决策节点，这些决策将在十年内重塑行业格局。

这里存在一个悖论。这个行业从未如此清晰可辨：创始人可以识别，竞争格局一目了然，危机叙事有据可查。而暂停令终将解除。届时，第二波进入者将稀释现有在位者享有的定位优势。真正理解谁建起了这个行业、他们如何在危机中幸存、以及他们的竞争位置究竟意味着什么——这个窗口以月计，而非以年计。

调酒师们建起了什么

这个行业呈现出三种面貌，三层意义。

这是一个七年间扩大十二倍的市场，创始人经历过危机检验，竞争护城河受监管壁垒强化。评估这些品牌所需的信息存在——散落在俄语商业媒体、行业出版物和赛事记录中，从未被系统梳理过。

这是一批拥有成熟国内规模、正积极寻求国际渠道的品牌，目标市场恰恰是西方高端品牌历史布局最薄弱的地方——中国、印度、海湾国家、中亚。出口基础设施正在当下建设，先发分销优势正在积累。

这是一个调酒师到品牌的转化路径孕育出全球最具信誉精酿烈酒模式的行业——这种信誉不是选择的结果，而是监管约束逼出来的。在新冠封店中熬过来、在制裁动荡中摸索前行、在百年伏特加工厂里打造品牌的这些创始人，拥有企业品牌建设无法复制的韧性。

四百二十六个品牌。逾五十家工厂。一个五年前根本不存在于这个规模的市场。理解它所需的信息，藏在 Kommersant 商业版面、Prodexpo 展会记录和调酒师社群论坛里——以俄语书写，受制裁阻隔，对每一个国际烈酒数据库来说都是隐形的。公开藏匿，触手可及。

核心结论

填补市场空白的创始人正在整合，许可证暂停令解除之前，窗口期所剩无几。

* * *

行业时间线

426 个品牌，一场静默的繁荣

塑造俄罗斯金酒行业的关键节点——从一次试探性的本土实验，到 426 个“公开藏匿”的品牌。

● ● ● ● ● ●
背景 催化剂 挣扎 危机 突破 胜利

背景 1998

首款现代俄罗斯金酒问世

诺夫哥罗德阿尔孔酒厂推出俄罗斯第一款现代金酒——在一个将金酒视为英国专属的市场中，这是一次试探性的本土尝试。无人跟进。此后将近二十年，俄罗斯金酒只是一种边缘存在。

背景 2015

El Copitas 地下酒吧开业

来自沃罗涅日、普斯科夫、特维尔的三位调酒师在圣彼得堡地下室开了一家隐秘鸡尾酒吧。不到一年便跻身全球 50 佳酒吧。2021 年排名升至全球第八，证明俄罗斯拥有世界级调酒技艺。

催化剂 2016

Barrister 金酒上市

拉多加集团将 Barrister 金酒推入一个年消费量仅 350 万升的市场。这是一个反向押注——在伏特加主宰一切的国度，金酒几乎可以忽略不计。该品牌以伦敦干型定位，并在英国注册实体。

背景 2016

莫斯科首家金酒专属酒吧开业

一位前茶道师开设了 Dictatura Aestetica，这是莫斯科第一家金酒主题酒吧。同年他还创立了俄罗斯第一款手工汤力水 Rocket Tonic。金酒文化所需的基础设施，正在两座城市的地下室和酒吧间悄然成形。

突破 2018

Barrister 超越所有进口金酒

Barrister 成为俄罗斯最畅销金酒，超越必富达、歌顿、孟买蓝宝石。一个本土品牌在这些品类开创者的主场击败了它们——国际行业对此毫无察觉。

挣扎 2019

先驱者辈出，金酒仍属小众

尽管 Barrister 在国内一枝独秀，莫斯科酒吧文化也方兴未艾，俄罗斯金酒消费量仍不足 800 万升。手工创始人面临重重壁垒：无手工酒厂许可证、高昂的资本门槛、品类发展缺乏机构支持。

危机 2020

新冠封锁催生品牌创业浪潮

酒吧停业，俄罗斯最具才华的调酒师转而投身产品研发。El Copitas 团队开发了 Tselovalnik。一位莫斯科调酒师加速推进酝酿了四年的金酒配方。疫情没有摧毁调酒师群体——而是把他们推向了上游生产端。

危机 2022

西方品牌撤出俄罗斯

帝亚吉欧撤走坦格雷和歌顿，保乐力加撤走必富达，百加得暂停孟买蓝宝石。金酒进口在九个月内骤降 39%。八十余个本土新品牌在一年内相继上市。

胜利 2023

Barrister 突破百万箱

单年增长 57%。Barrister 跻身 Drinks International 百万俱乐部，成为全球增速最快的金酒品牌。这位航天工程师的反向押注，造就了一个具有全球规模的烈酒品牌。

突破 2023

手工金酒赢得国际认可

一款采用真空蒸馏工艺、融入西伯利亚植物原料的俄罗斯金酒，在全球金酒大师赛摘得大师奖章，并入选 Forbes 全球五十佳金酒。Snob 杂志将其提名“俄罗斯制造”奖项。手工层面的品牌正在国内市场之外积累公信力。

胜利 2024

俄罗斯金酒突破 2000 万升

五年间市场扩大 5.5 倍。本土品牌市占率超 90%。426 个品牌分布在逾 50 家工厂。仅一个品牌的产量便超过五年前整个市场的消费总量。

突破 2024

出口覆盖五十余国

对华出口增至三倍。印度市场入场，在 ProWine 孟买展会完成首批推介。独联体、中东及亚洲分销渠道持续扩展。这些品牌正在西方高端品牌布局最薄弱的市场深耕。

危机 2025

许可证暂停令正式立法

联邦法律第 274-FZ 号冻结所有新乙醇生产许可证至 2027 年 4 月。需要自建基酒生产的新进入者被拒于门外。现有生产商的监管护城河进一步加深。

胜利 2025

本土品牌市占率达 90.5%

俄罗斯品牌几乎垄断经济型和中端市场。高端本土市场份额单年猛增 13 个百分点。进口替代不仅已经完成——它还创造出一个比进口时代大出数倍的市场。



关于本研究

本报告基于 20 个经验证的来源，涵盖 2 种语言——包括原始文件、创始人访谈与行业媒体报道。每一项数据与论断均经独立来源交叉验证。

完整方法论详见 brandmine.ai。

关于 BRANDMINE

卓越的创始人自有品牌。历经考验。即时可用。

Brandmine 提供关于新兴市场创始人品牌的结构化发现情报——基于本地语言研究，为投资决策而设计，以专项报告形式交付。

联系方式: hello@brandmine.ai 情报研究报告: brandmine.ai/intelligence/

BRANDMINE 更多产品

品牌韧性档案

单一品牌的完整转型弧线、位置情报与商业概况。15 页经验证的深度研究。

创始人韧性档案

创始人从起源到突破的完整个人历程。通过本地语言研究与一手资料来源验证。

市场地图

以快照深度呈现某一行业所有已验证品牌——地理分布、市场时间轴与创始人概述。25-40 页。

行业深度分析报告

全面的行业情报。所有品牌以快照深度呈现，另附六个品牌的完整转型弧线——每个品牌代表一种独特的危机原型。90-120 页。

字体: *Noto Serif CJK SC* 与 *Noto Sans CJK SC*。排版工具: *Typst*。色彩经专业印刷优化。
地图由 *MapLibre GL* 渲染 · *CARTO Positron* 底图 · © *OpenStreetMap* 贡献者
同时以英文、俄文及中文出版。
研究涵盖英语、俄语来源。
首版 · March 2026

卓越的创始人自有品牌。
历经考验。即时可用。

卓越的创始人自有品牌。
250+个新兴市场品牌已完成核实。

品牌韧性档案 · 创始人韧性档案
市场地图 · 行业深度分析报告

针对新兴市场创始人自有消费品牌结构化研究。英文、俄文、
中文版本同步出版。

brandmine.ai/intelligence/

✉ hello@brandmine.ai

🌐 www.brandmine.ai

© 2026 Brandmine。保留所有权利。

v1.4.2