

五粮国酒 彰显尊贵



五粮液新品 诚招总经销商

◆荐营品牌: 52°五粮液 五粮液1618 五粮液一帆风顺 五粮液人民大会堂国宴酒

◆主营品牌: 五粮液彰显尊贵



传统的“五粮液专卖店”众所周知;时尚的“五粮液旗舰店”相继开业;新创的“五粮液新品形象展示店”应运而生……

五粮液事业,是子孙相传的世袭事业;多少人多少年,守着一个荣耀的五粮液专卖店,稳赚不亏;多少人多少年,梦寐以求想加盟五粮液事业……

在“品牌制胜”的年代,加盟五粮液或茅台品牌经营,从始至今都得层层审批,多项交费……今天改革创新超越了,“五粮液新品形象展示店”打破传统运作模式,纯商业化运作,公开公正面向社会诚招区域产品经销商,专营五粮液系列酒,给整个社会的能人志士一个公平竞争的机会,让所有热爱五粮液的人都能分享著名品牌五粮液带给全社会创造财富的巨大商机。

传统的名酒专卖店,基本采用传统的经营方式:靠家族中的官人卖:“官商”;靠路边的行人主动来买:“坐商”。“官商”、“坐商”在计划经济和买方市场时代盛行。社会在进步,时代在发展。在当今这个以“品牌”、“竞争”为主旋律的市场经济、卖方市场的年代,特别是中国白酒竞争到白热化的今天,已知的白酒市场已是无序竞争、无理竞争、无德竞争,竞争得像没有硝烟的战场……是中国商业典型的一片“红海”。产品要营销,营销要创新。“茅五剑”传统的专卖店只开到地级城市,在地级以上的城市竞争,形成高端白酒的“红海”,在已知的市场空间——“红海”中,白酒的界限已被划定并为人们所接受,竞争规则也已为人们所知。在酒界,各品牌商都试图击败对手,以攫取更大的市场份额。随着市场空间越来越拥挤,利润和增长的前途也就越来越黯淡。产品成了货品,残酷的竞争也让现有的市场变得越

发鲜血淋漓。

与之相对,在全新的白酒营销领域——“蓝海”代表着亟待开发的市场空间,代表着创新需求,代表着高利润增长的机会。在全新白酒营销领域的市场中,竞争无从谈起,因为游戏的规则还未制定。其实,随着国家开放搞活的富民政策的普及,人民的消费水平普遍大大提高,当今的县级城市的消费水平远远超过了原来的地级城市,可“茅五剑”等高端白酒的专卖店,还是按照传统的销售意识,店只开到地级城市,中国的大部分县级城市基本没有“茅五剑”的专卖直销店,造成众多城乡的大批有权有钱的消费者,买不到、喝不到真的“茅五剑”,这应是中国高端白酒的巨大销售空间,是中国白酒的“蓝海”。

“五粮液新品形象展示店”的创建,是五粮液品牌首创中国式“蓝海战略”行动,开创中国白酒的“蓝海”——全新白酒营销领域——中小城市建中高档酒专营直销店;全新白酒营销渠道——机关家属院、高档住宅区;全新白酒营销模式——“终端前移”,即产品营销从终端销售场所向终端消费人群前移。

五粮液“蓝海战略”认为:中国白酒要想在未来市场取胜,就必须停止与其他竞争对手之间的竞争,打败竞争者的唯一办法,就是停止那种试图击败竞争者的做法。

今天白酒竞争市场,供给都超过了需求,在这种情况下,在日益萎缩的市场中为份额而战,虽说是必要的,却不足以维持白酒营销企业的上乘表现。白酒营销企业需要超越竞争这一境界。

传统白酒销售都是先做酒店、商超直销,交大量的进场费、上柜费、条码费、促销费、开瓶费、专场费……甚至一个大店一年交几十万进场费……结果是进店他也进店,你给50元开瓶费他给100元开瓶费,你进场他买专场;你上一个促销员他上两个促销员,所有品牌都挤到终端场所“你死我活”的竞争……“羊毛出在羊身上”,大量的产品加价离谱,极大地坑害了消费者的利益,无从体现“物有所值,超值享受”的商业运作服务理念。五粮液新品市场运作超越传统模式,全面创新,首次提出全新“终端前移”直销理念,五粮液新品开创中国白酒营销渠道领域新“蓝海”,彻底解决白酒“做终端找死,不做终端等死,做了终端亏死”的问题。

“五粮液新品形象展示店”逐鹿中原,代表着中国白酒创新的新方向;带动中国白酒残酷竞争环境的新变革、新革命;开创中国白酒盈利市场新空间;创建中国白酒厂家、商家、消费者三者共同受益的新渠道、新模式;必将引发中国白酒大变革,演绎中国白酒营销空前的奇迹!

五粮液首创名酒代销模式,彻底打消经营者的后顾之忧;五粮液人坚信“存人达己,存己达人”的“双存”理念,大胆创新,引入全新投资理念,非常时机,非常投入,对应世界经济形势,出台应对社会人目前“危中求稳”心态的予授新政,开“五粮液系列酒代销运营”先河,用一场全新的营销革命,开创中国名酒营销新“蓝海”,闯出一条史无前例的中国酒营销新天地!

五粮液新品形象展示店支持政策:

- 1.品牌: 提供五粮液经营品牌;
- 2.授权: 提供五粮液品牌区域独家总经销授权;
- 3.广告: 提供全媒体广告支持(电视、报纸、网站、户外、路牌等)
- 3.店租: 提供前3个月的门面房租金;
- 4.店饰: 提供高标准精装饰的五粮液新品形象展示店
- 5.代销: 提供代销产品30万以上(县级市场);
- 6.利润: 根据代销商返单回款额给予30%的经营利润;
- 7.费用: 根据代销商返单回款额给予30%的市场持续广告费用;
- 8.助销: 协助建立全新营销网络:
 - ①城乡组建“产品代销点”营销网络;
 - ②机关家属院组建“政务消费”营销网络;
 - ③高档小区组建“商务消费”营销网络;
 - ④加油站开展买酒送加油卡组建“后尾箱”营销网络;
- 9.培训: 派专家长期提供最新营销理念专业知识培训;
- 10.服务: 长期提供调换货等售后优质服务。

五粮液新品形象展示店加盟商条件:

- 1.热爱五粮液事业,认同五粮液经营理念;
- 2.具备良好的社会人脉关系,能为营销中组建“政务消费”、“商务消费”网络牵线搭桥;
- 3.具备经商资格证件、经营周转资金、经营办公场所、经营团队;
- 4.具备良好商业道德,良好职业操守,不购销伪劣假冒五粮液产品,不跨区域市场低价倾销产品,不扰乱市场正常销售秩序。
- 5.凡申请成为五粮液品牌县、区级总经销商者,均须交纳履行合同信誉保证金30-50万元;凡申请成为五粮液品牌地级总经销商者,均须交纳履行合同信誉保证金300万元;

认购商机,孵化财富,是一种大智慧……

商机,靠智者把握;财富,五粮液与您共同孵化……

商机稍纵即逝,把握人生一次机会,将改变您一生命运……

选择比努力更重要,站在巨人的肩膀上更容易成功!

选择五粮液光辉事业,是您人生无悔的决定!

品牌制造商:宜宾五粮液股份有限公司 品牌运营管理商:河南源通酒业有限公司

加盟热线: 0371-66618519 66618529