

# 卖酒新模式火了 定制白酒成为发展趋势

产品名称	卖酒新模式火了 定制白酒成为发展趋势
公司名称	安徽古家百年酒业有限公司
价格	.00/个
规格参数	品牌:卖酒新模式火了 定制白酒 服务内容:卖酒新模式火了 定制白酒 厂地:亳州
公司地址	安徽省亳州市谯城区古井镇
联系电话	18805671390 18805671390

## 产品详情

卖酒新模式火了 定制白酒成为发展趋势，安徽古家百年酒业有限公司开启定制白酒模式，给客户很大的政策支持和帮助政策，我们精心为客户酿造好酒，优质酒，纯粮酒，认真发展，认真酿造，一款好酒为客户。

### 卖酒新模式火了 定制白酒成为发展趋势

白酒行业这几年一直处于调整期，不仅整体的酒水市场大环境不如以前，就连酒商的日子也越来越难过。因此不论是超商、大商亦或是中小型经销商，他们都在寻找和探索一条“新”的卖酒渠道。一时间，任何场所都能卖酒，只有消费者想不到的，没有经销商做不到的。比如，经销商通过跨界、特通、电商等渠道卖酒，在卖酒的同时经销商也总结出了宝贵的经验。我们所关注的这位酒老板，他在利用微信卖酒的同时就探索出了新的“玩法”，那么就让我们来一探究竟。安徽古家百年酒业有限公司是一家持之以恒发展的优质厂家，创造优质原酒，能够帮助客户开发定制众多白酒品牌。想做开发定制白酒的客户请认准安徽古家百年酒业有限公司。

我们公司立足于多维度经营，全方位操作，致力于服务客户发展客户，打造好酒。经过四年时间的运营，已经在西北当地具有一定的影响力，还拥有一大批忠实的消费者。公司的运营宗旨是创新酒类销售运营管理模式，以酒品保真连锁销售为主营业务，精心打造受广大消费者信赖的中国保真酒品连锁销售品牌。也正是因为一直坚持这一宗旨，才让他们能在西北快速发展起来。

除此之外，公司还致力于建立全球名酒供应跟踪体系，与酒类品牌建立长期、稳定的合作，为消费者提供种类丰富的真品美酒，满足当下消费者多元化的需求。现如今，售后服务也非常重要，为消费者提供、贴心的服务也是他们一直坚持不变的追求。这几年，他们一直致力于维护自己的品牌和名誉，一定是言而有信，遵守承诺和契约，通过好口碑来赢得多数人的信任。

### 微商卖酒新探索，收获大销量

，他之所以能够探索出微商卖酒的新模式，其实也得益于公司自身所拥有的优势。他表示，付氏商贸与

其他传统经营白酒经销商相比，有着非常显著的优势，公司的经营成本低，没有昂贵的房租、人员工资和库存压力。所采取的经营模式为，投入一间100平米左右的库房，公司办公室设置在自己家里，限度的降低经营成本，提高合作伙伴的利润。

很多人听到这里都会感觉很疑惑，要是这样的话，那酒怎么卖？谁卖？卖给谁？主要那个渠道？付总解释道，其实他就靠微信朋友圈卖酒，现在已坚持4年，每天自己的朋友圈内发一条卖货微信，内容都是他自己编写，而且内容重点是招商、招代理，现在已经总结出属于一套自己的招商模式，具体操作方法如下：

1.首先，选择目标人群，锁定潜在客户。现在每个人都是一个自媒体，每个人都有自己强大而且不可忽视的朋友圈。因此，我在选择代理的时候，就算你没有渠道进货也没关系，重点是看这个人是否有想法，是否有创业的激情，一旦选择好我们就进行洽谈。

2.其次，帮助代理商解决资金和压货的问题。在经过多次洽谈之后，我发现代理商刚开始心的就是资金和库存的问题，在面对这一问题，我就想到利用进样品办法，所有产品2瓶起进，1件起进，只有一个要求就是必须现金结算。如果后期联系好客户，需要货比较多，可以直接给我打电话，免费送货上门。如果遇到婚宴客户一般采用先用酒后结账方式，并且剩下整件还可以退换。这样一来就取消代理资金周转紧张问题，解决客户怀疑酒是否为真酒的问题，自然而然的赢得客户和代理的信任，达到成交的结果。

3.后，为代理提供每天朋友圈促销方案以及所有分销礼品的支持。每天我都给代理老板提供一个朋友圈促销方案，代理老板只要转发就可以，这样代理不仅能赚到利润，还可以学习到营销知识，这就解决了代理商后期不知道如何宣传和营销的问题。

掌控终端，未来发力线下零售现阶段的合作伙伴已经近这段时间正在快速增长，预计到10月初能突破100名大关，其中已经有15家主动要求压货，一次100件起进。这个结果也是他意料之中的，下一步他将发力线下零售店，在西北承接选择优质新品，打造超级大单品。

目，与零售店的合作成功与否尚且没有定论，不过付总有信心争取在2020年代理商可以达到1000人。他相信选择和这些志同道合的合作伙伴一起学习，一起主动积极自发的卖酒，在今年突破600万销量，到了2023一定实现1000万的销量。

我们是白酒传承人，我们秉持匠心精神，致力于白酒行业。贡献于白酒行业。欢迎新老客户来我们厂家加盟考察贴牌定制。