

威士忌代工价格合理

产品名称	威士忌代工价格合理
公司名称	肇庆市宏强酒厂
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东省肇庆市鼎湖区坑口新城六十四区新华路
联系电话	13600226168 13600226168

产品详情

进口酒大肆进入，国产酒奋起直追，表面上看葡萄酒市场风起云涌，实际上，在此背景下，越来越需要扎实稳进的市场运营策略和方式。

具体以深圳市场为例，深圳作为新城市，深圳市场的人口流动性大，辐射性强，新模式、新的消费观念极易扩散到全国;且消费者对葡萄酒接触早、消费观念相对比较成熟，有较高的品鉴能力。

拥有2130万人口的深圳是一个不排外的城市，接受一切先进的品牌。

深圳具有毗邻中国香港这一世界葡萄酒自由贸易港的区位优势，两地葡萄酒行业融合度高，有人更是形容，“做好了深圳市场如同一只脚踏进了国际市场”。

作为国产葡萄酒进军国际市场的前进基地，深圳市葡萄酒行业协会的有关负责人就指出，国产酒要拓展深圳市场，不妨从“四个一”着手：

选择一个落脚点——有产品、有人员、有推广，脚踏实地、细水长流;

选择一个合作伙伴——制订长期规划，避免急功近利、浮躁心态;

打造好一款产品——根据人们的年龄、喜好、消费水平及文化，开发有针对性的产品;

做好一条渠道——建立一条切实可行的动销渠道，可着重开发“地方商会”、“同乡会”等民间组织;国产酒在深圳不要进商超。

宏强法国白兰地定制代加工，宏强洋酒贴牌加工厂，宏强红酒代加工，宏强洋酒代加工，红酒生产厂家，宏强葡萄酒代理加工，法国白兰地生产厂家，宏强洋酒加工定制厂家，洋酒代加工公司，宏强酒加工厂家，宏强红酒加工，百爵乐加工厂商，白兰地加工厂商，法国白兰地生产加工，葡萄酒代工，宏强伏尔加代理厂家，葡萄酒进口代理，宏强红酒代加工公司，葡萄酒进口罐装，红酒定制代加工，宏强威士忌贴牌，法国白兰地代理，白兰地加工厂家，红酒贴牌加工，红酒加工价格，宏强威士忌生产厂家，依

尼米亚OEM代加工，红酒加工厂，酒加工，洋酒加工厂，宏强依尼米亚加工，宏强洋酒加工厂商，宏强红酒贴牌生产，洋酒代加工，宏强伏尔加贴牌，宏强葡萄酒厂家，宏强酒加工厂商，洋酒贴牌加工，葡萄酒加工厂商，威士忌贴牌，宏强百爵乐加工报价，宏强白兰地厂家批发，威士忌代理加工，宏强法国白兰地代理厂家，宏强白兰地加工厂，宏强法国白兰地OEM贴牌，宏强酒加工代理，宏强葡萄酒代理厂家，宏强葡萄酒定制代加工

法国白葡萄品种大揭榜

第六名：白诗南

法国白葡萄品种大揭榜

白诗南（Chenin Blanc）以约1万公顷的总种植面积位居榜单的第六名。该品种主要种植在法国卢瓦尔河中部地区，它或许是世界上较“多才多艺”的葡萄品种，既可用于酿制一些品质优、酒龄长的甜白葡萄酒，也常用来酿制一些初级餐酒。此外，它还可以用来酿制大量的起泡酒。

第七名：白歌海娜

法国白葡萄品种大揭榜

紧随白诗南的是白歌海娜（Grenache Blanc）。它在法国总种植面积为5千公顷左右，主要分布在露喜龙产区。在该产区，白歌海娜能酿制出酒体丰满的葡萄酒，有的肥硕而柔顺，而有些则紧实、富有当地风土特色且适合陈酿，如阿格利河谷上段所产的白歌海娜葡萄酒。此外，白歌海娜还是酿制教皇新堡（Chateauneuf-du-Pape）白葡萄酒的原料。

第八名：马家婆

法国白葡萄品种大揭榜

榜单上的第八名是马家婆（Macabeo）。该品种在法国的总种植面积略少于白歌海娜，主要分布在法国南部。在露喜龙丘地区，早摘型的马家婆可用于酿制个性不足的白葡萄酒或桃红葡萄酒，也可与其他品种搭配为酒力强劲的红葡萄酒提供活泼的口感（其比例可多达10%，桃红葡萄酒中可达到30%）。迟摘型的马家婆是露喜龙产区一种天然甜葡萄酒（Vins Doux Naturels）的酿酒原料（甚至可以是原料）。

第九名：灰特蕾

法国白葡萄品种大揭榜

特蕾家族中的灰特蕾（Terret Gris）是榜单上的第九名。它的法国总种植面积2千公顷左右。该品种原产自法国的朗格多克产区，较晚熟，但能较好的保持其酸度。所酿葡萄酒酒体轻盈脆爽，芳香浓郁而清新。

第十名：白巴科

法国白葡萄品种大揭榜

较后将要揭晓的是第十名的得主：白巴科（Baco Blanc）。该葡萄在法国的总种植面积略少于灰特蕾。该品种果实穗大面多，结构饱满，在雅文邑白兰地酒业中，占据重要地位，它蒸馏所得的白兰地果香馥郁

袭人。

宏强葡萄酒招全国代理,法国白兰地OEM代加工,宏强酒厂法国白兰地厂家批发,宏强葡萄酒招区域代理,法国白兰地进口代理,宏强酒厂法国白兰地代加工,宏强进口葡萄酒贴牌,法国白兰地批发,宏强酒厂法国白兰地代加工厂家,宏强进口葡萄酒贴牌加工,法国白兰地加工厂商,宏强酒厂法国白兰地代工,宏强进口葡萄酒贴牌生产,法国白兰地厂家批发,宏强酒厂法国白兰地加工报价,宏强进口葡萄酒代理,法国白兰地代加工

宏强法国白兰地贴牌加工,宏强法国白兰地生产厂家,白兰地加工,宏强法国白兰地贴牌罐装,红酒世界,宏强葡萄酒生产加工,宏强法国白兰地贴牌,依尼米亚加工厂家,白兰地代加工公司,红酒代理厂家,威士忌加工生产,伏尔加进口罐装,依尼米亚加工厂商,宏强百爵乐生产厂家,百爵乐贴牌,宏强白兰地代加工公司,宏强酒定制代加工,宏强白兰地贴牌,葡萄酒加工代理,红酒加工厂家,法国白兰地代工,白兰地进口罐装,宏强白兰地厂,宏强威士忌生产加工,宏强红酒加工,威士忌贴牌加工厂,宏强法国白兰地定制代加工,酒贴牌生产,宏强白兰地加工生产

有营销指出,不少厂商反映,如今葡萄酒的市场越来越难做了,根本原因是葡萄酒市场发生了变化了,葡萄酒消费日常化了,选购多样化了,市场变化快了,跟不上节奏的厂商势必遭遇淘汰。

开放的大门越开越大,对于国产酒的营销将往何处去,和君咨询合伙人李振江就指出:“国产葡萄酒的战略选择必然是竞争战略,而非发展战略。国产酒要通过深度体验来抢占消费者心智,通过商业利益重塑来占位经销商和渠道。通过自下而上的获取资源,建立小商系统;通过深度服务,建立新的品牌势能。”

在盛行、直播当道、社交媒体风行的传播氛围下,国产酒要想有所突破,除了尊重风土,酿造、个性化的产品,动员广大消费者,把他们“圈”进来,为品牌打CALL,无疑是实现销量增长的良方。

李振江还指出,这是招小商的时代,是“ ”的时代、蚂蚁的时代。无独有偶,营销胡涛伟也曾指出,发动喝酒的人兼为卖酒人,借助其社交圈层提升品牌传播力,通过年终分红等方式提升其积极性,是酒类厂家节约推广成本、打入消费圈层的一剂良方。

具体到实际市场操作中,针对消费者,李振江指出,“抓大放小”建立“面子工程”和“时尚化”体验,通过互联网进入消费者生活方式的推广与传播,将是国产酒进行消费者培育的主要工作。具体分为四个方面:

一是好产品会说话,说话要说家常话,也就是产品面向消费者的说辞要符合当下的语言环境,要建立个性化的品牌调性、产品特色、文化符号;

二是品鉴会要高频且多样,通过分层级的品鉴会将消费者分圈层管理;

三是互联网化的传播是主要推广阵地,酒类厂商要依靠数据化、本土化、社交化进行传播;

四是区域市场社区化将成为品牌推广的,厂商要对区域市场进行深耕再深耕。