

人参酒定制突出企业形象

产品名称	人参酒定制突出企业形象
公司名称	古家百年酒业有限公司
价格	.00/个
规格参数	服务:实力酒厂家 厂家:汉庭酒业 产地:古井镇
公司地址	亳州市谯城区古井镇工业园区
联系电话	18056787109

产品详情

人参酒定制突出企业形象【汉庭酒业】理论上，定制酒的市场容量可以养活不止一个企业，所以说定制酒的市场非常大，但是定制酒的市场又非常小，原因在于人际关系网的高门槛、实操中的不规范运作、生产的较高技术壁垒以及早已经碎片化的市场容量等，都让单一生产企业可利用的有效价值非常小，进而很难完全依托此生存。比如，定制文化非常成熟的服装行业，很少有谁能完全靠定制服装跻身主流服装行业前几强的，这类企业大多于小众的、高端的制衣坊。人参酒定制突出企业形象以目前，贴牌营销企业的实力，要控制市级以上的经销商难，贴牌营销企业的相对于大经销商的优势弱,管理更难,合作只会是企业的隐患或是负累。与大经销商合作，从市场规模的角度来讲，确实可以为贴牌营销企业，带来好处，但以经营风险的角度来看，合作是弊大于利。好钢用在刀刃上，贴牌营销企业精力有限，选择县级经销商，不仅仅他拥有县级的销售资源，资金，运力；更重要的是容易控制和管理，经营风险分散，县级经销商也有较大的销售热情。对招商的条件要求少，很好合作。县级经销商目前大部分处于批发，充当大公司的二级邮差，在激烈竞争的市场，生意越发难做，为了不被市场竞争淘汰，只有做大自己，他们特别希望借助厂家的力量做大自己。以某贴牌销售公司为例，在广东中山市设一经销，下线控制着35个批发部，产品的批发覆盖力很强，管理相对容易。而这家经销商是这个公司以前的县级经销商。县级经销商是靠这家企业发展起来的，忠诚度很高，另外，企业掌握着下一级批发商，控制着市场的主动，保证了各方的确利益。有着三个省的成功市场和样板，有着自主的品牌，有着强大的产品，有着独特的市场运作模式，等于就有了一个成功的市场效应，招商不在难招。

[年份窖藏26突出企业形象](#)