

白酒如何招商？优质的招商策略和大力宣传是吸引加盟商的重要前提

产品名称	白酒如何招商？优质的招商策略和大力宣传是吸引加盟商的重要前提
公司名称	贵州夜郎古弘康酒业有限公司
价格	.00/瓶
规格参数	品牌:贵州夜郎古 类型:酱香型白酒 产地:贵州茅台镇
公司地址	贵州省贵阳市贵阳国家高新技术产业开发区金阳科技产业园贵阳润鑫广场第B幢1单元9层1号
联系电话	17885695759 17885695759

产品详情

高端白酒招商一直都是很火的，个人认为其成功关键在于谈判，在于销售人员有没有足够的能力去政府酒水经销商，这里的征服不是靠弄虚作假取得的，而要靠素养。

这也是在酒水招商谈判中需要注重的关键所在，那么究竟怎样做才能在谈判中说服酒水经销商呢？

、了解自我，充分准备。主要从一下几个方面准备:了解清楚酒水经销商的基本情况，并全面透彻了解到公司的经济资源情况、经营理念、战略规划、产品的劣势、相应的招商政策以及市场推广策略等方面的信息。

第二、带着问题有目的地进行市场摸底。根据以往的招商经验和大部分酒水经销商的特征。在下到市场前，要实现预测到酒水经销商可能想问的问题和会存在的置疑。

第三、针对以上酒水经销商可能捍出的问题想出解答预案。回答酒水经销商提出的问题可分为两个部分:部分是关于内部信息的提问.如：公司情况，投入方式，经营理念等。只要内部资料掌握的比较充分就很容易回答这部分问题。

不是所有的方法对每个企业都适用，当然提出的建议也不是适合所有的招商活动的，无论是什么只有适合自己的才是做好额。

另一部分问题：是需要借助外部信息来解答的，比方说目前的酒水市

场发展空间有多大？空隙在哪里等.这些就需要对区域市场进行摸底调查了。

优质的酱酒招商策略：

合作要求：

- 1、在当地具有合法酒类经营、独立的法人资格提供酒类经营执照、卫生许可证、税务登记证等相关证件。
- 2、具有一定的经济实力和健全的终端销售网络，有两年以上酒类经营的成功经验或具有良好的社会关系，具备良好的商业信誉。
- 3、具备固定的营业场所及办公地点、储备、配货能力。
- 4、认可夜郎古操作市场的营销理念，具备市场开拓管理能力。同时遵守我公司的市场规则和管理制度，遵守产品价格和品种的约定，遵守销售区域和产品渠道的约定。
- 5、拥有一支长期长年稳定的促销团队。
- 6、达成协议或签订合同时经销商应先交纳合同规定的保证金，以保证合同有效执行。
- 7、按照本公司要求统一建设分销网络、终端产品陈列，促销操作到位。

合作优势：

- 1、品牌基因强
- 2、企业规模大
- 3、产品质量优
- 4、荣誉分量重
- 5、广宣火力猛
- 6、市场覆盖广
- 7、受众口碑好
- 8、营销模式新

政策扶持

- 1、选址指导

- 2、装修指导
- 3、装修返还
- 4、培训
- 5、品牌推广
- 6、区域保护
- 7、品鉴支持
- 8、回厂体验

来自: 夜郎古 (ylgmn) <http://www.ylgmn.com/zhengce/>