

红酒终端客户能赚到钱么？红酒进口代理

产品名称	红酒终端客户能赚到钱么？红酒进口代理
公司名称	深圳市浩通天成国际物流有限公司销售部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市坪山区龙田街道南布社区兰金十一路10号 成城发工业园A栋606、601、501号
联系电话	18565755165 18824617866

产品详情

红酒终端客户能赚到钱么？红酒进口代理

红酒终端客户能赚到钱么？红酒进口代理你做进口葡萄酒几年了？年收入过百万了没？食品/红酒进口代理/红酒进口清关/杨先生 你费尽口舌推销出去的酒，消费者喝完会再来找么？你的终端客户能赚到钱么？你连WSET都过了四级，甚至还是个地道海归！为什么你那么，那么努力，销售额还比不过一个白酒县级经销商？也或许你本身就是个白酒大商，也入手了几款红酒，运营好几年却发现它在终端那里，还是“鸡肋”的存在？食品/红酒进口代理/红酒进口清关/杨先生 如何实现销售进化，在进口葡萄酒业务上做一次大的突破？这应该是每一个进口葡萄酒商2018年要解决的关键问题！阻挡销量的“病灶”进口葡萄酒不是你一家没赚钱，而是大家都没赚多少钱。从进口葡萄酒产业链的上游，葡萄酒生产企业便相当“碎片化”，每个主产国动辄几万十几万家酒庄，几吨到几百吨的产能。在中国，进口酒商的行业准入门槛也低，想做进口酒生意的人找到外国酒庄，有个注册公司，定一两个货柜就能做起进口酒生意，碎片化的进口酒品牌，碎片化的销售渠道，也使进口酒财富碎片化，这个行业缺少销量与声量齐飞的，难出大商。食品/红酒进口代理/红酒进口清关/杨先生 这些年，有些企业看到了碎片化市场里的品牌机遇，投资千万乃至数亿来打品牌，但却只制造了经销商领域的，未成就消费端品牌。对于进口葡萄酒的品牌和销量之间的关系，正一堂咨询策划机构董事长杨光阐述了三个观点：一、中国进口葡萄酒市场拥有的品牌机会。白酒的黄金十年诞生了很多，能够在喝上做比较、讲品牌故事是一个消费者的基本素养，拉菲和奔富能在中国火起来，北京、东北很多消费者非奔富不喝，说明消费者对进口葡萄酒品牌的需求非常强烈。食品/红酒进口代理/红酒进口清关/杨先生 二、原产国的沟通方式致使产品传播效率非常低。譬如老外用覆盆子、黑醋栗这些词汇来描述葡萄酒香气，这些东西中国消费者可能一辈子都没见过，不知道的事物讲不知道的事物，越讲越难明白。而且大部分葡萄酒用外国名字命名，即使有中文翻译，品名也非常拗口，消费者被推荐购买，喝完很难再找到这款产品，形不成消费粘性则难以上量。

步：红酒进口单证：1. 国外卫生证 2. 国外产地证 3. 成分检测报告 4. 正本背标样张 5. 翻译件 6. 灌装日期 7. 成分含量 食品/红酒进口代理/红酒进口清关/杨先生 第二步：红酒进口流程：1. 货物海上漂的时候，办理好收发货人备案、中文标签以及国外单证（提前准备国外单证、如果有问题也能及时修改；提前工作一定要做好，否则会产生很多滞箱费、码头费的）2. 货物到港后，换取小提单（换单）3. 报检（报检过程需要审核中文标签是否符合国家规定，同时备案标签）4. 报关（海关电子审单、人工审单、海关审价、缴税、查验、放行）5. 将货物运至商检监管仓库，拆箱后，预约商检局抽样化验。6. 抽样化验合格后，贴上中文标签（仓库人员贴）7. 商检局人员检查标签无误，放行8. 将货物送到您的地点9. 商

检部门出卫生证，即可进超市销售这些流程手续，都是由我公司来办理，您只需要负责国外采购好，国外单子准备即可