

# 洋河无忌模式系统案例

产品名称	洋河无忌模式系统案例
公司名称	广州金诺互联网科技有限公司-APP软件开发
价格	.00/件
规格参数	洋河无忌:系统 洋河无忌:案例 洋河无忌:商城
公司地址	广州市南沙区丰泽东路106号（自编1号楼）X1301-1346（仅限办公用途）（JM）
联系电话	18928932175 18928932175

## 产品详情

近几年来，传统的白酒经销商遇到了极大的瓶颈：消费群体萎缩，产品使用场景变化，营销渠道变革，处处威胁着传统经销商的钱袋子，一不小心，就会把黄金十年赚的大把银子再吐出来，一夜回到解放前。

很多传统白酒经销商都在思考并尝试转型之路。有的经销商涉足新行业，有的经销商尝试B2B模式，转型方向五花八门，却鲜有成功者，倒是听说不少经销商被库存压榨到了破产边缘。

白酒经销商是酒厂的回货命门，经销商不好过，酒厂还谈什么发展？传统酒商的转型命运，同样也是酒厂关心的核心问题。

那么，白酒的传统酒商，到底应该怎么转型？

洋河股份即将推出的洋河无忌产品，或许可以给出白酒经销商转型问题的答案。

在日前举办的洋河无忌首次代理商私享会上，百余位洋河无忌的代理商齐聚宿迁，这其中不乏传统白酒的经销商，在参观完洋河酒厂洋河基地并认真学习完洋河无忌社交化营销的各种政策后，很多传统经销商都纷纷表示，找到了白酒经销商转型的方向。

白酒经销商的转型，如果不能对症下药，那么就会成为空谈。近年来白酒经销商之所以低迷，主要是由以下几个原因造成的：

1.近几年来白酒的主流消费人群发生了极大的变化，官酒消费萎缩，民酒市场升级。但是大部分白酒厂家并没有跟上步伐，推出定位更加精准的产品，传统经销商围着老酒面对新顾客，怎能不被动？

2.网络平台的快速发展，让相当一部分线下消费转移到了线上，这给线下的传统经销商带来了极大的冲击；

3.大部分传统线下经销商对新环境的各种营销工具，学习速度太慢，不能将互联网工具和自己的生意有机结合，继而全局被动。

新产品、新定位、新模式、新打法，让传统白酒经销商能够化被动为主动，全面拥抱新零售。