

红酒代理如何打造自己的红酒市场_昆明红酒加盟

| | |
|------|---------------------------|
| 产品名称 | 红酒代理如何打造自己的红酒市场_昆明红酒加盟 |
| 公司名称 | 成都泊雅克酒业有限公司 |
| 价格 | .00/普通 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 成都成都市金牛区蜀汉路426号1栋4单元4层15号 |
| 联系电话 | 028-64205199 13568037588 |

产品详情

在如今的红酒市场环境下，红酒还不是酒水市场的主流消费品，但是没人敢断言在五年或者十年后中国的酒水市场的半边天会被谁占据。现在的酒水市场环境下，国内大部分的地区喝红酒的人还是少数，几乎还是白酒和啤酒的天下，但是再过五到十年的时间，中国社会的主流阶层变成80后、90后，他们所受到的白酒文化的影响较少，和70后60后生活在截然不同的年代，在他们的概念中，酒，那就是红酒。但是在红酒代理的路上，能走的稳，走的准，真正能赚钱发财的人，所占的比例不一定会很高。【昆明红酒加盟】我们所处的商业环境，与十年前有翻天覆地的变化，信息传播碎片化，每个人每天接触无数的资讯与广告讯息，如同雪花一般，这使得消费者对广告有着本能的抵触，靠广告轰炸建立品牌的时代已经过去。不要能只想着把产品卖给所有人。如果觉得你的产品可以卖给a，卖给b，卖给c，卖给任何人，那么最终的结果是没人买你的产品。王老吉，卖凉茶，卖了上百年，销量从来没有突破1亿。定位为“怕上火，喝王老吉”后，2年销量突破至180亿。这就是定位的力量。红酒也需要定位，定位是制胜方略，品牌尚未壮大的时候，首要考虑的是必须避免与巨头正面交锋。精确制导，细分制胜，不要想着把产品卖给所有人。<http://www.cdbykjy.com/>