

洋河蓝色经典系列酒、海之蓝团购批发、免费送货

产品名称	洋河蓝色经典系列酒、海之蓝团购批发、免费送货
公司名称	北京鑫涛众邦商贸有限公司
价格	105.00/瓶
规格参数	品牌:洋河蓝色经典海之蓝 净重:500 (ml) 保质期:100000 (年)
公司地址	中国 北京市海淀区 阜石路69号锦绣大地名酒城
联系电话	86 10 88207591 13718018488

产品详情

品牌	洋河蓝色经典海之蓝	净重	500 (ml)
保质期	100000 (年)	酒精含量	42 (%)
原料与配料	水、高粱、大米	OEM	是
原产地	江苏	特产	是

2003年8月，洋河在总结、提炼出一整套绵柔型白酒特征、优点、工艺要求、微量成分等系统理论之后，终于让“洋河蓝色经典”从他们手中跃然而出。“洋河蓝色经典”有三种：海之蓝、天之蓝、梦之蓝，档次与价格从低到高。其广告宣传由“世界上最宽广的是大海，比大海更高远的是天空，比天空更博大的是男人的情怀”调整为“世界上最宽广的是大海，最高远的是天空，最博大的是男人的情怀”

“洋河蓝色经典”荣膺2008年中国白酒工业十大创新品牌称号。“洋河”曾几何时排名在20名左右，被远远甩在了八大名酒之外。到2006年，“洋河”排名第七，2007年行业主营业务排名第五；新华日报组织的第四届江苏市场白酒品牌风云榜上，洋河蓝色经典以最高票当选为十大上榜品牌之首。

市场推广

2008年1-6月份，洋河蓝色经典单品牌销售同比增长幅度达85.6%，占整个销售的63%。而梦之蓝更是达到了220%的增长率。省外市场的增长率达到了120%。

市场规划策略 该产品上市前我们分三步走的开发规划策略，首先全面介入江苏省内的沿江8市，目前的市场运作证明我们的第一步市场开发已经取得了伟大的胜利；第二步我们实现（区域）全省化策略，在全省内的经销网点布局已经成功完成，消灭了空白市县，目前拿着现金来公司要求签约经销很多；第三步就是全国化的战略。准确的市场定位 洋河蓝色经典目标群体主要是政府机关、企事业单位以及成功人士招待用酒，同时兼顾高档礼品酒市场。据行业数据分析表明，高档酒市场随着经济的发展呈不断上升趋势，2007年达到20%的水平，2008年市场容量达到22%。合理的产品定位 洋河蓝色经典系高档酒，是紧随五粮液、茅台等品牌的产品，种差异法定位，避开了硬碰硬的市场对抗，更容易获得市场的快速成长，短期内获得收益。产品特点 产品采用百年老窖发酵生香，百年储存老熟；主要度数有 38 度、42 度、

46度等，并可根据区域消费特征作适当调整；在保持洋河传统甜、绵、软、净、香风格的基础上，突出绵柔、淡雅的独特风格。产品包装 洋河蓝色经典一反常态，打破白酒以红色、黄色为主色调的老传统，将蓝色固化为产品标志色，实现了产品差异化，突显了产品个性。产品诉求

世界上最宽广的是海，比海更高远的是天空，比天空更博大的是男人的情怀产品文化 蓝色是开放的象征，是时尚的标志，是现代的感觉，是品位的表现；天之高为蓝，海之深为蓝，梦之遥为蓝，这是对洋河蓝色文化的一种演绎，体现了人们对宽广、博大胸怀的追求。正是因为注入了文化与意味，有力地提升了洋河品牌形象。恰当的定价策略

经销商、终端商高额的获利空间，从产品定价上得到充分的保证。先进的市场运作理念 蓝色经典的推广是“盘中盘”理念运作成功代表之一，是“1+1”市场运作成功的典范和“4×3”营销模式的创立者，注重餐饮渠道，重点餐饮终端的运作，实现厂商的明确分工。