

安徽白酒批发厂家直销

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 安徽白酒批发厂家直销 |
| 公司名称 | 安徽汉庭酒业科技有限公司 |
| 价格 | 120.00/箱 |
| 规格参数 | 古家:古家 浓香型:浓香型 古井镇:古井镇 |
| 公司地址 | 亳州市谯城区古井镇古井大道 |
| 联系电话 | 18056777108 |

产品详情

白酒贴牌定制认准这些厂家，支撑白酒重度消费市场的高龄人群，他们对于白酒的高频率消费是在其漫长的成长、生活过程中形成的一种依赖。而现在看来，这种消费的边际效应正在递减，加上政策的限制和环境的改变加速了白酒“断层期的到来”。

现在，行业必须重视对于年轻消费者的培养问题了。企业推出了“青春小酒”就是在吸引年轻消费者。轩尼诗成立于1765年，人头马始创于1724年，马爹利则是于1715年创立.....你能说这些企业的历史不久远吗？他们不看重品牌的传统地位吗？但是为何，这些品牌企业总能在发展历程中不断培养新的消费群体，让产品的受众一代接着一代传承下去呢？白酒贴牌定制认准这些厂家，在严控“三公”消费的大环境下，中国白酒消费开始由政商主导逐步向商务和大众消费时代回归。这本来算是一个极为正常和普通的消费模式调整，但是为何却使得整个行业瞬间进入了“冰河世纪”，利润下滑、报表难看甚至伴随着人员动荡、市场波动和较大规模的中小企业停工潮，归结到一点，就是之前我们的行业更多的精力和物力用在了销售的渠道环节中，从生产到销售的中间链条获得了较多的利益分配和发展空间。而占据企业生产环节的车间和*终形成终端饮用的消费者并没有在这其中获得应有的尊重和价值，这也才使得当政策环境恶化的时候，更多的企业甚至来不及调整市场就开始一落千丈。也就在这个时候，企业似乎在一瞬间明白了消费者尤其是吸引年轻消费者的重要性，而针对这个消费群体的产品也扎堆涌现出来，集中表现就是系列“青春小酒”的蜂拥而出。合肥市金口玉言酒12年年安徽古井镇全程提供服务 首先把大麦小麦玉米高粱经过蒸煮，晾晒，拌曲入池，经过三到六个月的发酵之后再出池蒸煮蒸馏，出来的原浆酒色清如水晶香甜似幽兰，赢得了消费者的一致赞可。古井镇原浆酒出自于安徽古井镇古家百年酒业古家原浆酒系列。我们建厂于1973年是传统老窖池发酵，保证了产品的质量。古井镇窖藏原浆酒闻名全国，有窖藏窖藏原浆酒30年窖藏28年，生态原浆酒15年，原浆酒系列，1×4和1×6包装系列，书本盒包装原浆。问题又来了，“青春小酒”的目标群体就是年轻消费者吗？企业有没有站在消费者的角度去设计产品，还是依旧按照惯性思维“站在企业的角度去设计市场的需求”？文王酒水事业部总经理方焰就表示，针对年轻消费者的产品设计“要传达给消费者的是时尚、轻松的感觉，不想把针对年轻消费者的产品设计得很沉重。”而文王设计的“小米功夫”走的路线就是“粉丝经济”的聚拢效应，是“特色菜+小米功夫”的模式，紧贴消费者“吃货”的心态和感觉，即集合微信群的粉丝到合作的酒店，吃爆一家店，酒店提供特色菜。白酒贴牌定制认准这些厂家，显然，这种产品从设计到推广都附加了新的思路和销售价值，增加了对目标群体的粘合效应，相比于之前“换汤不换药”的众多青春小酒们来说，距离年轻消费者们更近了一步。产自于中国名酒之乡安徽古井镇。这里有适宜的酿造环境和酿酒**以及技术**，地

地道道的酿酒老师傅。一代传一代。在白酒发展如此迅速的，谁掌握了市场的先机，谁就拥有了制胜的法宝。所谓先来吃肉后到喝汤就是这个道理，现如今的白酒消费多样化个性化，白酒定制越来越成为明显趋势，所以我们要走在时代的前沿首先抓住白酒贴牌代加工的商机，什么是白酒贴牌代加工？客户拥有自己的注册商标，自己会设计包装，瓶子并可以自己采购，但是没有白酒生产许可证，所以需要寻找白酒厂家，规模大，卫生条件好，代加工费用低的厂家。因此我们安徽古家百年酒业提前把握了市场的需求，做白酒贴牌代加工。为你提供白酒贴牌代加工服务。也难怪，针对目前的行业现状，杜康控股销售公司原总经理苗**会坦言：“白酒行业还没有醒悟，不仅仅缺乏对消费者的情怀，还缺乏对五千年白酒文化的敬畏，天天钻研的是以术赢天下而非以道求未来。”流行是会变，但流行的根本却不会说变就变，这其中总有规律可循。只要我们抓住了关键点，那么就会实现品牌长青。此外，随流就势，紧跟住时代的脚步，应时而变，那么白酒的年轻化、时尚化之路就会一直走下去。

对年轻人来说，白酒就意味着“高大上”相关产品：oem,白酒oem,白酒定制厂家,白酒贴牌加工厂家