

白酒贴牌定制养生酒贴牌定制

产品名称	白酒贴牌定制养生酒贴牌定制
公司名称	安徽古家百年酒业有限公司
价格	367.00/件
规格参数	白酒贴牌定制:白酒贴牌定制养生酒贴牌定制 养生酒贴牌定制:养生酒贴牌定制 白酒养生酒:白酒贴牌定制
公司地址	安徽省亳州市谯城区古井镇
联系电话	18805671390 18805671390

产品详情

白酒贴牌定制养生酒贴牌定制，安徽古家百年酒业为你提供化的服务和支 持，做白酒贴牌定制，做养生酒贴牌定制，找的酒厂合作，化服务。

发展趋势

编辑

中国白酒的产量在03-08年几年时间里，从300多万吨到08年的500多万吨，09年到10月就是500多万吨，相信在未来的3-5年，中国白酒产量可以以每年8%左右的态势增长。估计10年中国白酒产量可以达到600万吨，白酒的增长速度是2%-3%。

中国白酒业的发展会有六个发展趋势：一是行业赢利模式将发生新的改变；二是行业要集中实现新提升；三是行业竞争将出现新格局；四是行业流通将呈现新趋势有一个新的发展阶段；五是资本运作将出现新的阶段；六是 企业运作将面临新的挑战。

市场份额

编辑

前两年，听说散装白酒销售颇具规模，主要消费层在广大农村

。部分市场的散酒零售、批发小有规模，而且散酒营销势态随着渐凉的天 气，略有上扬趋势。

一、散酒营销方法、品种、市场占有率情况分析

1、散酒营销方法

(1) 门市坛装零售：散酒的度数有45°、46°、48°、53°、60°、65°六种档次。而60°、65°一般直接饮用的客户较少，其大部分销售去处是为个体私有小酒业和造假酒者提供调味基础酒。上述散酒，经同行品尝，质量优劣各半。而市面大部分散售白酒皆来自于集体和私有小酒坊，酒的发酵周期一般都不超过二十五天。酒的价格一般在1.2 - 15元/斤。

(2) 塑料桶装销售：塑料桶散装酒的容量规格有5000ml、4800ml、4500ml、3500ml、低不少于1500ml。桶装酒的度数有45°、46°、48°、50°四种规格。酒的价格一般50° . 5000ml大曲酒在12 - 15元/桶，50° . 3500 - 4000ml大曲酒价格在8 - 11元/桶。

2、散酒营销价格情况

待定

3、散酒品牌市场占有率情况

散装白酒销售渠道主要为自办直销门市与商店代销零售、批发，且批发规模不大。某些县城虽然有很多散酒营销点，但县城居民购买消费的寥寥无几，约占总市场4 - 6%份额。但该地区的人均白酒瓶装消费水平却在8 - 12元/瓶左右，并且各类中档品牌销售行情看好。散酒生存的特点是酒的价格便宜，且迎合当前消费者水平低的情况，所以在农村散酒市场还有一定市场潜力可挖。

二、散酒市场营销现状和未来前景分析

散酒销售市场的兴起，是适应现有经济下滑趋势，满足不同层次社会需求的结果。同时，也是历年白酒价格大战之中低档酒倾销无利润情况下衍生出的一种新的低档化酒销售方式。如某品牌桶装50° . 500ml酒的价格在12元/桶，去除各项成本其每桶酒的利润不足2元钱。为什么在此利润情况下企业还要经营生产呢？原因有两个方面：一是有部分消费者和潜在市场机遇可挖；二是散酒经营规模扩大，能扩大企业形象与品牌声誉，是现时和未来白酒企业再发展不可缺少的基础条件。

如果从国内和国际白酒企业发展道路看，现有散酒营销和生存只是一种短期性过渡行为。因为，散酒市场的存在和发展条件取决于农村经济和社会经济发展的程度。市场经济不断发展和繁荣，散酒生存空间就会慢慢消失；市场经济发展迟缓和滞后，散酒市场就会复苏和有潜力可挖。因此，某些白酒企业在经营散酒销售生产同时，是否要大力开发市场和品牌力度要持慎重态度。另一方面，某些白酒企业经济实力较好，对散酒经营生产时不可作为主导品牌开发和拳头品牌。目的是预防市场陡变造成企业产品和包装积压，使企业损失巨大。而且企业在白酒调整组合结束。白酒市场全面复苏情况下，规模化散酒营销品牌不利于企业形象和品牌价值升级，以致使企业良好的经营状态受控于低档酒的声誉陷阱。

安徽古家百年酒业为你提供的服务和市场支持。。。