

# 我在国外有自己的酒庄，如何寻找进口清关代理商

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 我在国外有自己的酒庄，如何寻找进口清关代理商  |
| 公司名称 | 深圳市浩通进出口代理有限公司          |
| 价格   | 888.00/柜                |
| 规格参数 |                         |
| 公司地址 | 广东省深圳市坪山新区              |
| 联系电话 | 13713739411 13145764104 |

## 产品详情

中国的红酒市场利润空间很大，红酒代理创业还是有一定的市场风险，尤其是对于没有经验的创业新手，在没有市场、客户、资源、经验等情况下想要在红酒市场中脱颖而出还是有难度的，那么红酒代理商该如何起步呢？

红酒作为一种品位的象征，历来被上流社会所推崇，卖红酒一定要特别注重品质，可靠而稳定的品质是品位的保证。

因此，红酒代理商首先要选择能够保证品质的可靠厂家来合作，这是一个先决条件。没有一个可以长期合作的供应商，很难想象生意会做好。

对于红酒代理商来说，酒品的价格和质量是他们最关心的问题，红酒代理商都希望自己拿到的产品是一手货源，没有中间差价。因此，在做红酒代理的时候会多方面地对代理品牌进行考察，希望找到最高性价比的酒款。

### 1、红酒市场开始多阶段发展

随着国内酒水市场的发展，人们的消费水平逐步提升，**红酒进口关税**

大幅下调，很多的公司开始涉足红酒批发行业。目前进口红酒代理市场主要有以下3种公司：

第一种是代理进口红酒品牌，也就是将国外红酒原瓶引进中国市场销售；

第二种是在国外寻找酒庄合作，在产地生产灌装并贴上自己的品牌，再进口到国内，也号称原装进口；

第三种是将国外的散装酒运到国内，在国内生产灌装，甚至是进行勾兑调整口味，也标榜是进口酒。

### 2、红酒代理要找高性价比货源

如果做红酒代理只找最便宜的酒，那么从国外散装进口的灌装酒最便宜了，这些酒的造价不到几块钱一瓶，甚至十几块钱就能拿一箱，但这样的酒是勾兑酒，酒质得不到保证，从短期看，成本降到最低，能快速盈利，但长期来看，酒的口感和品质得不到消费者喜欢，最后会导致酒卖不出去，越堆越多，长时间后，只能是亏本买卖。

### 图示：红酒代理商的销售渠道

红酒代理商的销售渠道怎么来开拓

1、参加葡萄酒展会是最便捷的方式。如果想要找到优质的红酒代理货源，红酒代理商不妨去参加一些国内举办的葡萄酒展会。因为葡萄酒展会一直是中国众多葡萄酒进口商同国外葡萄酒供应商接洽的最便捷方式，也是寻找品牌的好途径。因为在展会上不单单可以直接同供应商面对面交流，还可以品鉴到供应商提供的各种酒款，确认葡萄酒的风格和类型是否属于目标产品。

2、一般好品质的价位较高的红酒主要销售渠道为酒店、酒吧、夜店以及一些红酒俱乐部，低中档的红酒适合在商场、超市销售。如果是红酒做代理商，资金、能力、人脉缺一不可。如果是开店零售，一般来说，成功的红酒店会选择在高档社区、高档写字楼、星级酒店或商业地段，这并不是说明红酒本身消费的价格高低，而是在这样的环境下的人们，相对容易接受红酒文化。

3、团购和单位福利也是好的销售渠道。中国人都习惯在各个节日向亲朋好友赠送礼物，抓住这个机会也是拓展销售渠道的另一个方法。

目前国内葡萄酒流通渠道正在发生剧烈的变化，中小葡萄酒品牌正在迅速崛起。在未来的市场中，谁抓住当前的机遇其实也就赢得了未来。