

# 白酒贴牌代加工

产品名称	白酒贴牌代加工
公司名称	安徽省老贡酒业有限公司
价格	188.00/箱
规格参数	贡酒:白酒 1x6:原浆 中国安徽:定制
公司地址	安徽省亳州市谯城区古井镇开发区
联系电话	13135474999

## 产品详情

一、前期招商会准备工作

- 1、意向客户或陌生客户拜访。根据自我产品的“价位”和“品牌影响力”，筛选目标区域的客户类型，制定拜访计划。在此过程中，要对行业现有的经销渠道进行调查，了解现有渠道的经销商分布情况、经销商类型，了解经销商需求，了解经销商的经营状况等，那些经销商对产品有兴趣并适合做我们的经销商。火爆好酒招商网建议，客户拜访采取3+3+3原则，拜访三个目标客户、三个非目标酒水客户、三个快消品客户。
- 2、白酒招商会相关物料准备。招商会的物料准备工作是一项基础工作，对会议的造势直接起着关键作用。作者根据参加的会议，将其物料进行总结包括：会场背景板、墙面广告（产品信息或者招商政策）、包柱、X展架（产品信息或者招商政策）、宣传条幅、演讲台KT板、道旗、产品堆码展示、会议视频、音乐、会议须知牌、桌牌、拱门、空飘、航架、邀请函、产品手册、工作证、嘉宾证、主持人确定、主持人会议串词等。提前十五日设计完毕，提前五天制作完成。
- 3、白酒招商会人员培训准备。招商开始之前，首先要对招商人员进行统一培训，培训内容：商务礼仪、招商前的准备（名片服装等）、拜访经销商要带什么资料，如何找经销商，找什么样的经销商、招商过程产品介绍、标准话术、如何与经销商谈判沟通，如何签定经销合同，如何办理货款、如果遇到经销商的“刁难”该如何应对、经销商的拜访技巧、在招商中针对经销商的信息疑问和意见如何反馈、招商会执行标准、招商会各项工作责任人、注意事项和环节、招商会现场氛围营造等。人员是整个环节的关键的因素，前期培训是必备的工作。

二、会议主题确定 会议主题是以品牌的背书，确定会议主题。一般分为主标题和副标题。例如：XX品牌XX区域财富说明会、XX品牌XX区域上市发布会、大品牌、大目标、大战略、XX品牌XX区域战略上市发布会等。根据品牌的发展阶段和核心诉求制定会议主题，尽量主题设计“大气”。

三、会议地点和时间选择 地点选择：火爆好酒招商网建议会议在四星级以上酒店，或省人大会议承办宾馆、酒店（政府类）。至少提前一周预定酒店，提前与酒店营销部人员沟通会场布置事宜。 会议时间要点：会议时间选择在周末下午2点——3点钟开始，6点左右结束，晚宴时间在6:30左右。根据当地习惯可自行调整。