

自己定制一款白酒

产品名称	自己定制一款白酒
公司名称	安徽省老贡酒业有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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

白酒招商

会是目前对于白酒企业或者大商常用的一种的招商形式，也被成为会销招商形式。尤其新产品上市在区域内的广泛招商，比较适合应用会议招商的形式。例如：五粮醇、绿豆大曲等成功品牌均在招商会取得一定的成功。招商会形式的招商就是利用前期造势和核心客户拜访，中期邀请客户参加品牌会议，后期签约打款合作的一种招商形式。那么我们如何组织白酒招商会？会议过程中有哪些关键点？需要注意那些事项？会议的造势如何做？[火爆好酒招商网](#)根据实战经验，整理以供参考。

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。

四、招商会议执行及关键点

1、会议流程模板

备注说明：环节可根据情况自行调整。

2、会场关键点说明

产品堆码处配有专人进行产品讲解和品尝服务； 会议现场有专人进行会场秩序维护；
所有参会工作人员全部正装出席； 会议现场音响设备需提前一天进行调试；
会议现场安排专业摄影师和录像人员；
所有会议现场发言稿和串词需提前一天进行排练；
提前三天发放邀请函，且经多次电话跟进或者当面予以提醒；
每一项具体工作需责任到人，制定详细的工作推进计划； 会议开始前2-3小时，驻地经理/片区经理继续针对邀约客户进行电话联系，确认客户能够准时参加。

3、会场品鉴区关键点说明

必须全品项展示； 必须进行开盒展示；
产品摆放一定要生动化，有特殊造型； 在条件允许的情况下，以展架形式陈列；
产品陈列需辅以物料宣传，如易拉宝、KT板等；
要有专人在展示区负责介绍产品，只介绍产品不讲解政策；
产品手册摆放在产品展示区。

4、自我员工相关要求说明

所有司机一律不准喝酒； 会议筹备人员会议当日上午9：30之前到达会场； 男员工不留胡须，剪短发，着工作服，内穿洁净的白衬衫，打领带，穿深色袜子、深色皮鞋，佩戴工号牌；
女员工化淡妆，长发束头或盘头，着工作服，内穿洁净的白衬衫，深色皮鞋，佩戴工号牌。

五、招商会后期跟踪

1、会议当天跟踪

会议结束后，利用晚宴时间，由区域经理和分管的客户进行交流沟通，对于意向较大的客户，晚宴后邀请参加小型客户洽谈会。由企业董事长或者总经理亲自参加，对于客户的问题和不明白的地方，逐一进行解答，争取直接签约。对于一些较为特殊的客户，区域经理可以直接到下榻酒店的房间，当面进行沟通，促进其缴纳保证金，签约。

2、公司领导在宾馆开设套间

随时接待经销商，帮助一线销售人员，促使经销商下定决心；并安排财务人员收取保证金。

3、对于参加招商会，而没有签约的经销商

要按区域进行分内整理。尤其是当天没有签约，但意向较强烈的客户要安排人员跟踪，进行进一步的洽谈。必要时上级主管应该予以支持。

4、在招商过程中经销商会提出各种的问题和意见

作为招商人员，一定要及时的对经销商信息进行整理，然后上报给上级。

5、对于已经招商成功区域，而没有打款发货的客户

要安排该区域销售人员保持接触。目的有三点：1、防止签约客户反悔。2、防止提出一些苛刻条件，无法满足。3、制定详细的产品推广计划，促进产品上市。

以上是火爆好酒招商网针对招商会前中后期一些工作的见解，希望对我们的白酒企业和组织招商会的区域人员有一定的帮助。其实招商会可大可小，都是以招商和品牌推广为核心目标，任何关键环节都需要精细化去运作，才能起到一定的效果。