

# 团购白酒贴牌定制

产品名称	团购白酒贴牌定制
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

安徽老贡酒业宋总 13135474999

白酒在我们中国是畅销的产品，在消费者中也很受欢迎。在日常生活中，结婚喜宴、生日宴会、逢年过节，这些喜庆的节日都离不开白酒。工作应酬、商务洽谈，白酒也是不可或缺的存在。中国有广阔的白酒消费市场，并且白酒的利润也比较可观，正因如此，成为白酒代理商，成为很多人的投资创业选择。那么做县级白酒代理，一般要什么条件？

要想成为任何品牌的县级白酒代理基本都会有三个门槛：1、资金 所谓巧妇难为无米之炊，没有本钱肯定是没有办法进行产品运营的，空手套白狼在实体行业中不现实。如果要代理国家名酒的主流产品，大约需要百万以上的资金，区域性龙头酒企的主流产品大约需要几十万的资金，非主流的品牌或者是大酒厂的贴牌产品大约需要十几万或者几万的投资。资金是白酒代理的第一道门槛。

2、网络 所谓大经销商模式，就是大经销商买断酒企的某一产品，然后在全国范围内招商，将产品卖给下游经销商。对于与消费者联系更紧密的县级代理商而言，只有能够掌握足够的终端店资源才能够成功卖出产品。作为一名合格的白酒县级代理，应当拥有一张高效、便捷、覆盖范围广的销售网络。其中包括酒店、饭店、烟酒店、超市等零售终端。销售网络是白酒代理商的核心竞争力。3、团队

成功的背后是团队协同作战，单打独斗很难长久。白酒代理一般涉及进货、送货、业务谈判、市场开拓、财务核算等内容。与此相关的人员配置应该按照代理规模与代理者自身经济实力进行选择。每一个区域的白酒代理，产品，组织，资源等均不尽相同，要想获得成功，必须摸索一条属于其自己的、符合市场的发展之路，在清晰的战略规划下，清楚的知道自己需要什么、自己的优势与不足是什么、自己的计划怎样安排，走实每一步，才能在这个白热化竞争的环境中稳步前进。团队是白酒代理商进行各种商业活动的助力与保障。三者皆具备，就算是拥有了成为合格县级代理商的基础，但是，白酒代理还有很多学问。产品能否快速进入终端，同时快速形成动销，这是代理商较为关注的问题，这涉及到产品政策设置，促销方式等，比如大多企业通常采用长短促相结合的策略，用长促保障终端利润，用短促来调节终端利润，小品牌由于没有品牌知名度和产品的认知度，企业资源无法全面辐射，从这个角度出发，应设置“绑架”式产品进行促销。对于白酒销售而言，渠道是一个至关重要的环节。无论是国家名酒，还是区域龙头酒企，甚至是名不见经传的地方白酒品牌，渠道都是公司生存、盈利的重要保障。白酒代理（经销）体系是渠道的重要组成部分，县级代理商作为下游终端经销商显得尤为重要。但我们也要看到，经销商面临多渠道运作难度大以及高成本等问题。总之，创业有风险，投资需谨慎。