

# 河南白酒营销策划 鹿鼎营销策划 个性白酒营销策划

产品名称	河南白酒营销策划 鹿鼎营销策划 个性白酒营销策划
公司名称	合肥鹿鼎营销策划有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	安徽省合肥市蜀山区望江西路五彩城商业广场1-703室
联系电话	13275567556

## 产品详情

如果铺货奖励政策不完善，白酒营销策划推广，有些客户可能会钻政策的空子。如“一箱送一瓶”活动的本意是激励零售商，提高零售店的“铺货率”，但有些大客户可能会大量进货以赚取赠品利益，从而使活动背离了企业的初衷，白白地增加了促销成本。

为防止批发商降价“倾销”，“铺货”时赠品以不能兑现现金的礼品为佳。

避免造成低价出货的印象，在面向零售商以优惠价实施“铺货”时，一定要注意准确沟通，不要给零售店造成“低价位”的认识误区，否则会給经销商以后出货工作带来障碍。

自我体现定位体现了一种社会价值，能给花费者一种体现自我特性和日子品尝的审美体会和高兴感受。在年青一代中，酷文明似乎是一种从不过期的文明，紧捉住这群人的文明特征以不断变化的带有“酷”像的广告呈现，河南白酒营销策划，以打动那些时髦前沿的新“酷”族，个性白酒营销策划，坚持品牌的新鲜和耐久的生产力。品牌之所以能够成为品牌，就一定有它的独到之处。品牌定位是一项颇具创造性的活动，没有固定模式。

对客户采取晋级管理的办法。当二级客户业绩达到或超过一级经销商时，二级客户可以直接晋升为一级经销商，享受的待遇随之变化。最终形成强大的、具有拓展能力的销售一、二级网络。

销售策划方案市场销售方案资源的利用，配置送货车辆，制作车体形象广告。业务人员统一服装、名片，佩带胸卡。任命业务代表、业务主管、业务主任、业务经理。公司可以掌控的资源统一调度，统一管理。

河南白酒营销策划-鹿鼎营销策划-个性白酒营销策划由合肥鹿鼎营销策划有限公司提供。合肥鹿鼎营销策划有限公司( [www.chinaluding.com](http://www.chinaluding.com) ) 是从事“白酒营销策划”的企业，公司秉承“诚信经营，用心服务”的理念，为您提供优质的产品和服务。欢迎来电咨询！联系人：余老师。