

阿根廷进口精制干红葡萄酒商务聚餐朋友聚会首选

产品名称	阿根廷进口精制干红葡萄酒商务聚餐朋友聚会首选
公司名称	福建锦锋进出口贸易有限公司
价格	128.00/瓶
规格参数	品牌:MULUL 净重:750 (ml) 保质期:10 (年)
公司地址	福建省漳州市芗城区亨立大厦1幢10B号
联系电话	86-0596-2938588 18060280501

产品详情

品牌	MULUL	净重	750 (ml)
保质期	10 (年)	原料与配料	100%葡萄汁
酒精含量	13.5 (%)	葡萄汁含量	100 (%)
含糖量	3 (g)	生产厂家	皮尔卡斯酒庄
原产地	阿根廷	特产	是
储藏方法	阴凉通风干燥处卧放	生产日期	2009
产品类别	葡萄酒		

我公司（福建锦锋进出口贸易有限公司）提供阿根廷系列红酒（托龙特斯白葡萄酒，沙尔多奈白葡萄酒，卡尔内特萨维尼翁，马尔贝克葡萄酒），阿根廷系列红酒诚招省级，市级代理欢迎有实力有能力的商家与我公司联系。另有高级干白，高级干红，精制干白，精制干红等均为进口葡萄酒，欢迎各大经销商采购，规模较大的可考虑代理形式。联系电话：0596-293858815059689750吴先生传真：0596-2938616<http://zgjjf.cn.alibaba.com><http://www.zgfjf.com><http://www.putaoyuan.net>

福建锦锋进出口贸易有限公司酒业部

阿根廷mulul葡萄酒招商政策

（皮尔卡斯酒庄）

福建锦锋进出口贸易有限公司与阿根廷皮尔卡斯酒庄中国大陆战略合作伙伴，皮尔卡斯酒庄（始建于1902年）生产的mulul牌葡萄酒系列产品：精制马尔贝克干红（malbec

roble)、马尔贝克干红(malbec)、萨维尼翁干红(cabernet sauvignon)、藤普拉尼悦干红(temprunillo)、托龙特斯干白(torr0ntes)、沙尔多奈干白(chardonnay)、mulul精制干红、精制干白、高级干白、干红等南美国家名酒庄葡萄酒。

皮尔卡斯酒厂所处的阿根廷门多萨省迈普区，位于安第斯山脉的谷地，这里拥有的沙质土壤，干燥气候，早晚温差大的特点，再加上安第斯山常年的雪水灌溉，使这个地区成为世界上最适宜栽植葡萄的地区之一。该酒厂是迈普地区葡萄酒厂的“先驱”，2002年7月22日被门多萨省迈普区市政议会宣布为“历史纪念碑”，并在不同的国际葡萄酒评比会上获得金奖、银奖。

经多次市场调研提出新的合作理论：同经销商建立战略合作伙伴共同营运市场拓展销售渠道和增进市场服务意识，共创双赢局面。

一、货款结算

现款现货/款到发货或委托物流公司收款。

二、价格政策

1实行全国统一的标准供货价(实现到岸价)

2福建锦锋进出口贸易有限公司将以书面通知传达关于提价、降价、发布新产品或新规格产品价格。

3、具体产品价格见《福建锦锋进出口贸易有限公司系列产品价格表》

4、通路环节价格政策

(1) 零售价：按双方协定，依照目标区域市场环境可分为：a全国统一零售价。b区域性统一零售价。c分销商自定。(特殊情况另行协商)

(2) 促销价。产品上市推广、节假日、庆典等等名目众多的促销活动中让利消费者促销价以甲乙两家确定的书面促销方案执行。

(3) 二批价。产品由地区经销商流向分销商时的叠加价格。按各地远近不同分销商规模、运输仓储等客观因素酌情适当叠加，分销价由地区市场负责人视具体情况与经销商共同书面确定。可采取按出货额百分比直接返点给经销商。

三、市场支持政策

1、市场推广支持

(1) 提供产品广告宣传品，软性文章、硬性广告系列、科普文稿系列、招贴画、电台讲座系列、电视广告带等宣传材料，在一定的时期可以在卫视、地方台等重要媒体上做多方位的广告宣传。

(2) 提供营销、企划、人员培训、市场启动方案等支持。

(3) 公司为经销商根据区域市场需求制定一套全新营销策略。

(4) 提供订货会支持。

(5) 提供品酒会支持。

(6) 对于特约经销商，随着市场份额的扩大公司还会有更多的市场支持和奖励政策。

2、市场推广支持费用

1、常年实现随货配比40%作为分销商（二批商）、餐饮酒店、团购的搭赠促销、专场、进场、酒店回收胶帽、团购返利、等经办人员费用。

2、首批发货10%随货搭赠。

3、业务员、促销员工资费用可控制于10%（人员需报公司人资部备案管理）。

4、广告店招牌、礼品盒等物料费可控于5%。

5、春节、元旦、中秋三节作各种场所及团购促销活动10%（公司通知活动方案及时间为准）。

6、年终订货会、官员品监会拉动活动、客户团队旅游活动等特殊费用向公司申请。

市场推广费用原则上须由经销商先垫付，后凭相关合同或协议/申请批复文件和有效票据向公司核报。公司予以经销商将市场推广费用充抵下批次进货款（以上第3点可以由公司直接发给二员工资卡余额部分作现金结算及第4点的余额部分作现金结算）。

四、招商政策

1、福建锦锋进出口贸易有限公司及驻外机构（授权市场销售人员）直接招商，款到发货。

2、原则上不设省区总代理，特殊情况（买断品种规格除外）另行协商确定。

3、县级代理：首批进货不低于5万元（视各市场情况参考执行）；

4、地级市场：首批进货不低于10万元（视各市场情况参考执行）。

5、直辖市或省会市场：如是较大的城市可按渠道设立经销商或多个经销商。特殊情况视具体情况而定。首批进货不低于15万元（视情况参考执行）。

6、凡属产品本身质量问题，公司无条件接受退/换货。

7、享有公司现有产品和后继产品的优先选择权和代理权。

8、产品价格表定价不含税率。如需开具税票则需经销商承担税率部分比例，不开发票亦无任何奖励。

五、年度目标达成返利

1、目标完成返点：

如经销商按年度销售目标达成销售任务则按净销售额（减去所有支持力度费用部份）的“3%”给予返点。

2、返利兑现方式：

每年年底结算一次返利。返利以等值货物返还。以等值货物冲抵返利部分不重复计算返利和市场支持但可累计年度销售任务。

3、省区销售经理也可根据市场情况和经销商具体情况结合公司基本政策制定更科学有效的经销商奖励办法。

六、代理商资格

- 1、必须具有法人资格或独立经营资格，能独立承担法律责任；
- 2、具备一定的经济实力和业务拓展能力；
- 3、高度认同公司的理念和产品发展方向；
- 4、必须具有较强的网络管理和销售能力，能在所代理区域完成公司规定的销售量。
- 5、必须具有运作快速消费品的丰富经验和成熟网络。
- 6、必须有相对于所代理品牌相对应的管理和销售团队。
- 7、虽无酒水运作经验但拥有强势社会资源并能进行有效整合的，如政府官员、商界名人等。

七、代理商职责

- 1、只能在所代理区域内销售合同约定的公司系列产品，但若有周边区域或其他异地有意向准客户可直接引线协助公司人员谈判，成交者可享受全额业绩2%提成（首单3%），
- 2、协助福建锦锋进出口贸易有限公司组织或自行定期组织销售市场一线员工进行销售服务培训，维护公司形象，提升销售质量和规模。

八、关于设立办事处和确定重点市场

- 1、办事处的设立仅限于目标重点市场。
- 2、设立办事处的市场年度销售目标应不低于200万元。
- 3、设立办事处应充分结合市场销售目标，推广模式（策略），推广方案实施步骤，公司销售团队管理模式与经销商的合作方式（合作条款）等。
- 4、目标重点市场的确定与办事处的设立应在已开发的市场中确定。

九、本方案仅供参考，根据每个市场和不同经销商的具体情况为每个市场量身定制一地一策的销售推广方案。

福建锦锋进出口贸易有限公司

2010-11-22