

# 白酒贮存 崇左资讯 - 灵芝酒招商

产品名称	白酒贮存 崇左资讯 - 灵芝酒招商
公司名称	安徽省亳州市古井镇闯王酒业有限责任公司
价格	298.00/箱
规格参数	规格:1*6 电话:17356731333 地址:亳州市古井镇闯王酒业
公司地址	安徽省亳州市谯城区古井镇2（注册地址）
联系电话	17356731333

## 产品详情

一、公司简介 安徽闯王粮田酒酒业股份销售有限公司座落在的美酒之乡——亳州市古井镇，亳州是历史文化名城，具有3700多年的历史，自古以来，人杰地灵，物华天宝，道教先哲老子、庄子、一代英豪曹操、神华佗皆诞生于此。

渠道格局传统渠道思维要向“消费者渠道”思维转变，强化宴席市场、社群渠道在渠道碎片化的趋势下，们对渠道的理解，要从过去的“售卖场所”转向以消费者为核心的重新认知。其中，酒店渠道的功能将削弱。酒水自带让酒店形象价、加价率成为空中楼阁；而流通渠道则要像酒店渠道一样去进行精细化运作才能有所斩获。除了传统渠道升级，新型消费者渠道也是值得关注的问题。宴席是渠道，社群也是渠道。宴席市场的操作，企业要进行系统化的操作，宴席推广、宴席政策以及围绕宴席市场的事件营销都需要系统开展。社群渠道的运作则包括线下社群和线上社群。线下社群运作是商务团购的“圈层化、社群化”运作的升级，切入社群、组建社群、走进消费者、影响消费者，通过场景化营销、口碑营销来促进销售。线上社群的运作则主要依托于移动互联手段来实现，通过微分销、发展“城市合伙人”等手段来实践销售创新，补充品牌推广。白酒产能的过剩和竞争加剧，导

致白酒销售愈加困难，白酒经销商纷纷陷入迷茫，白酒的销售该朝哪个方向发展呢？们从个人观点出发，大致讲述一下经销商今后做白酒销售的六大方向。一、经销商要明确自身发展，重新规划未来发展目标。经销商要分析自身所处的环境、优势和劣势，根据自身的特点进行并制定目标、发展策略，坚守自己的优势领域，充分挖掘并扩大自身的优势，有团购资源就要进一步挖掘，有渠道就要维护好渠道，善于做中低端产品就要提升产品渠道占有率。根据自身优势，找到属于自己的产品和渠道，进行合理布局

。