

# 再创辉煌-家谱用酒厂家直供-梅州代理

产品名称	再创辉煌-家谱用酒厂家直供-梅州代理
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

### 再创辉煌-家谱用酒厂家直供-梅州代理

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。安徽闯王粮田酒酒业股份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。

二、研究市场需求，实现准确营销。随着产品和品牌的变革，消费者对酒水品牌的选择及购买方式产生了巨大变化，产品选择和购买方式越来越多样化、个性化，各种产品的购买方式都有自己的忠实消费人群。所以在选择产品时，经销商要对市场和消费人群进行细分，分析所在区域的消费水平、口感偏好、消费习惯和购买习惯，有针对性地选择产品和渠道，实现准确营销。

电商渠道、O2O连锁渠道等仍有发展空间，其本质是商业重构的问题传统渠道与电商渠道，不是水火不容的问题，而是立场问题。归根结底，还要看消费者认不认，以及消费习惯能不能达到。电商产品目前来看是具备消费引力的，同时在白酒消费高峰期也具备走量的可能性。垂直电商平台目前尚有成长趋势，但到了一定的阶段，则会面临增长的瓶颈。酒企自身的电商实践、O2O实践、线上线下的互联网实践，在线下渠道没有发生根本性颠覆的情况下，更应该看重其推广职能、活化品牌职能、消费体验补充职能、大数据分析消费洞察职能。在微利的环境下，商业重构是趋势。过去以渠道分销为导向，现在转而以用户需求和以服务为导向，从单打独斗向合纵连横发展，充分拥抱新模式和移动互联手段，如果能实现“效率提升，成本下降”，就能走下去。在田卓鹏看来，2016年的电商模式竞争中，O2O不具备潜力，更是会成为电商竞争的焦点。表示：“O2O企业通过资本整合的方式，正在形成群雄割据的局面

。”

浓香型和酱香型白酒是用传统的固态发酵工艺酿制的粮食酒，产品型格多样，酒味独特，为所特有。浓香型白酒是用泥池发酵，麦曲作糖化剂，采用大渣、二渣、小渣、回糟、扔糟的老五甑工艺，原料入池后，回糟发酵四次，蒸出酒来，扔糟。回糟酒质量，但是产量少，取优率约20%-25%，发酵周期为一个月至两个月一次。酱香白酒是用砖池或石头池发酵，高温堆积入池，高温流酒，发酵周期为一个月一次，一次投料，发酵6-7次，其中以三、四轮酒质量，取优率一般在40%左右。由此可见，白酒耗粮多、发酵时间长，成产成本高，价格昂贵。而且随着社会的发展，人们对于酒的关注不仅仅在于香味与口感，而是更加注重在享受酒的香醇之外还能享有酒带来的，这就使得酒逐渐在市场流行，但是因为酒的品质较高，且富含昂贵的材，所以这类酒一般价格昂贵，难以被一般家庭使用。