

# 永州-纯粮白酒代理品牌-经久不衰

|      |   |
|------|---|
| 产品名称 | 永州-纯粮白酒代理品牌-经久不衰                          |
| 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<br>电话:17356731333<br>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

永州-纯粮白酒代理品牌-经久不衰

2)向待发酵原料中加入3A分子筛粉末，在30-38℃下进行通氧、超声发酵5-8天后，然后在温度45-60℃和外加电场的作用下继续通氧发酵10-12天，发酵结束后，然后经蒸馏，陈化、得白酒。优选的，所述浸泡的料液比为1：8-10。优选的，所述初蒸采用150-180℃的蒸汽蒸40-50min。优选的，所述焖粮采用5-10Mpa的压力焖20-30min。

酒业社群营销兴起的背景：互联网让人们的生活更加碎片化，人们获取信息的来源更加广泛，注意力更加分散，可以根据自身的情况选择性关注特定信息，因此，企业通过单一渠道与目标消费者进行沟通变得非常低效，投入-产出失衡。加之，酒水行业整体供过于求，品牌繁多，竞争激烈。无论是酒水企业还是酒水经销商，们不得不思考如何将有限的资源聚焦于目标消费群体，变“大水漫灌”为“滴灌”。在物质供给紧张的阶段，生存当摆脱该一阶段，满足情感与归属的社交需求将被激发，拥有相同或相似的消费标签成为一种标识。在此背景下，围绕目标消费群体的社群营销顺势流行。

古井镇是名酒产地之一，以盛产美酒而誉满神州，酒文化历史源远流长，古老的窖池发酵，传统“老五甑”酿造工艺流传延续至今，粮田酒、家酒系列、生态原浆系列、原浆系列、以色清透明、窖香幽雅、醇厚净爽、谐调丰满、余味悠长、浓香纯正，而深受消费者的喜爱，公司秉承“只为奉献纯正原浆好酒”为原则，坚持做一个传统文化的白酒企业。

另外，为推动全化进程，青青稞酒也曾在2015年收购中酒时代，以弥补企业线上销售渠道的不足。然而，公开数据显示，中酒时代业绩连年亏损。对此，朱丹蓬指出，作为青青稞酒配套型及服务型子公司，中酒时代并没有达到推动企业全化进程的预期效果。另外，也有业内人士指出，立足于青青稞酒年报不

难发现，除中酒时代出现长期亏损外，该企业旗下多家子公司均呈现亏损状态。因此，欲在酒业深度调整期内实现企业实力进一步提升，仍需要从公司内部下手解决根本问题。

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。