

吉林-纯粮白酒贴牌定制-服务为先

产品名称	吉林-纯粮白酒贴牌定制-服务为先
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

吉林-纯粮白酒贴牌定制-服务为先

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。

浓香型是以四川泸州老窖为代表；又称泸型。其中酱香型白酒是以贵州茅台、贵酒为代表；又称茅型。清香型是以山西汾酒为代表；又称汾型。米香型是以广西桂林三花酒、峪庄园、西江贡为代表。鲁迅曾说：“世上本没有路，走的人多了便成了路。”香型也是如此。用同样方法描述的人多了，也便有了香型的标准。白酒香型的划分是相对的区别来自于原料和工艺，以及独特的地域条件，是这些导致了风味的不同。

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。”

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。