

厦门-纯粮白酒收藏-咨询服务

产品名称	厦门-纯粮白酒收藏-咨询服务
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

厦门-纯粮白酒收藏-咨询服务

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。

二、社群营销(一)什么是社群营销社群营销即通过恰当的方系统配合一定的工具及组织，挖掘社群中蕴藏的巨大势能，实现企业经营目标的理论体系。社群营销虽属营销新概念，然而在酒水行业里实践历史悠久，如建前茅台酒就不自觉地开始了社群营销，成功地通过盐商这一群体拓展了省外影响力。时过境迁，伴随着市场竞争环境的变化，社群营销悄然兴起。社群营销的本质即是圈层营销。

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的趋势，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服为导向，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。”

近日，北京商报记者还走访了部分终端商超，较难发现青青稞酒的身影。当记者走访北京天佑德青青稞

酒直营店时，门庭也较为冷清，鲜有顾客光顾。尽管线下终端销售情况并不尽如人意，但记者在天猫商城天佑德酒类旗舰店发现，在畅销产品中，天佑德青稞酒小瓶白酒礼盒月销616笔，为该店产品；天佑德青稞酒生态五星52度清香型白酒月销约为421笔，相对线下而言较为理想。