

泸州散白酒介绍（上）

产品名称	泸州散白酒介绍（上）
公司名称	泸州泸巷酒业有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	泸县玉蟾街道草街138号
联系电话	15883012399

产品详情

随着人们的生活越来越有保障，人们追求适合自己的生活方式，每天工作忙碌之后，饭桌上白酒一杯，或者闲暇时光一杯白酒，无不是惬意的生活方式。很多年轻人羞于向自己的女朋友表白，往往也会饮一小杯白酒壮胆。散白酒价格平民化，市场占有率很高的散装白酒，足以对散装白酒价值的肯定，深得市场的青睐。

散装的白酒，即使没有华丽的外衣，没有高贵的装饰品，然而并不影响其市场的发展。老话常说，心灵之美，才是真正之美。散装白酒亦是如此，可谓是“心灵之美”的极致诠释，优质品种的散白酒，选用上等谷粮品种，传统制作工艺，结合现代科技提高产量，精心酿制的散装白酒，可谓是货真价实的白酒，与高档原装的白酒，并无本质区别，只不过是穿上不同衣服罢了，高档白酒选择高档的包装，呈现高档次的白酒，然而散装的白酒，选择普通包装，往往给人一种很普通的感觉。

散装白酒价格平民化，满足于普通的收入者，同时又能满足于他们的酒欲。不可否认的是，泸州散白酒的价格与高档白酒价格有差天壤之差，哪怕收入相对稳定的家庭，然而对于高档白酒依然是望而生畏，毕竟喝白酒成为一种生活习惯，大部分人三餐不离酒，酒不离口，这也是为什么散装白酒销量高之因，尤其是平民化的市场价格，并不会因为喝白酒而影响生活质量，或者给生活带来其它的影响，其平民化的价格，人人都有购买能力，其散装白酒市场占有率高，人们购买率高，奠定了市场稳定发展。

市场经济的发展，很多行业也在获得突破性发展，摒弃传统的发展模式，新的模式运营发展，利于发展规模化，实现持续性与稳定性的发展模式。相对于白酒行业的发展，传统的销售模式，大多数自产，自营，往往在销售范围有限，难以扩大市场经营，这就需要招商，人人有机会成为老板，实现创业梦想，实现经济双赢。那么怎么样呢？老商家分析关于创业的利与弊。

享受市场品牌号召力，利于市场推广。如果一个新的品牌，那么初次进入市场会有各种阻力与面临着不同的程度压力，即使是有实力与有价值的品牌，必然需要市场的观察期，想要让消费者快速接受，实现立竿见影的效果，往往是不可能的结果。可见，泸州散白酒能让你快速进入市场，凭着市场品牌号召力，开店就能营业，深得消费者的信任，前提条件需要精选的白酒。

专业工作人员指导工作。如果没有经商经验，确实很容易吃亏。不可否认的结果，大多数初次自主创业者，往往以失败告终，汲取失败的经验与教训，然后重振旗鼓，当然并不是每一个人都会有经济能力再

次创业，这也是为什么一次创业失败，终身不创业的人很多。然而通过散白酒创业，专业工作人员市场指导工作，经过专业培训与现场指导工作，直到能独立的完成销售工作。也就是说，即使没有任何的经验，甚至缺乏做生意的天赋，但只要经过专业工作人员的工作指导，一切问题就能迎刃而解了。

散白酒，顾名思义，没有专用包装的白酒，其普通包装散零散销售的白酒，一般是客户要多少称多少？散装白酒多数按斤在卖，如果是一些零售店或者餐饮店，客户喝多少倒多少，避免不必要的浪费，并且散装白酒价格非常的便宜，然而购买的人非常多，所有酒中好卖的，当属散装白酒，吸引大量商家参与散白酒代理投资，关于需要遵循的几个条件，实则实现长久的利益回报。

正规实力的散白酒厂商。基于散白酒厂商比比皆是，散白酒厂商的实力参差不齐，意味着散白酒品质不一，如果是一些普通的散白酒厂商，为降低成本支出，而选择一些普通品质的酿酒原材料，或者制作工艺不相同等，决定散白酒品质。品质好的散白酒，严格执行标准工艺，传统工艺流程酿制，精选原材料，每一个环节做到一丝不苟，并且选用现代科技而提高产量。

合理的盈利空间，成功代理散白酒，收益有保障，其中重要的是合理的空间。且不说其销量如何，多少人认可其散白酒，然而没有合理的盈利空间，终难以实现稳定的收益，无异于失败的投资。散白酒代理之前，符合相关的代理条件，需要权衡利弊分析，关于在代理中产生哪些费用，那么终的收益状况如何，而不仅仅认为其品牌，市场口碑。合理的盈利空间，可提高代理商的积极性，提高市场的销量，真正实现齐赚钱的结果，所以一家成功的散白酒厂商，不仅考虑自身的利益，同时也会切身实际的考虑代理商的利益。

很多人认为做批发生意需要投入成本高，承担的风险也高，基于经济条件不是很充裕的情况之下，必然不会冒险投资。其实，任何行业的投资，尤其是批发投资模式，实现稳定而成功的投资模式，关键在于选择靠谱的品牌，投资散白酒批发，更利于稳定与管理市场，真正实现收益的结果。

批发散白酒利于市场管理。做批发生意的人都知道，其固定的客户源，不会像零售工作一样繁琐，需要投入很多人工成本。几乎大多数客户进货时，都是有计划和有规划的，比如每个月进一次货，每个星期进一次货。投资散白酒批发，不仅利于自身有规划的进货，保持稳定和充足的货源，更利于管理自己客户，维持稳定的合作关系，从而利于散白酒市场的管理工作，降低人工成本投入，实则提升盈利空间，有效解决招工难的问题，何不是一举多益的举措。

味有着不相同的要求。也就是说，即使是同一家厂商的散白酒，某个地方销量高，某个地方销量平平，从而决定了投资的收益方向，这就需要深入市场调查的结果，符合市场需求与要求，真正迎合当地市场的发展，无不是奠定市场的基础，而不是仅仅考虑其盈利空间大，或者某个地方的口碑，市场自己的发展，更利于维持稳定的经营方向，利于市场的管理工作，这也是源于正确的精选适合的散白酒厂商，正确的选择而胜于一切。

全国统一招商：400-0077-369 手机：18783005199