



贵州茅台集团

携手茅台集团 共享千亿财富

茅台集团白金酒诚征全国各地经销商



瞄准千亿市场

茅台集团强势进军保健酒市场

- 2001年保健酒行业只有8个亿的销售额。
- 2008年突破100亿元大关。
- 中国保健酒行业年销售总额以超过年均30%的高速递增。
- 2009年8月9日，茅台集团白金酒上市新闻发布会在北京人民大会堂隆重召开，全面进军中国保健酒市场的号角已经吹响。
- 2009年，茅台集团白金酒将令世人瞩目！

经销商选择茅台集团白金酒的四大理由

1、世界一流的企業——茅台集团。

能与大品牌、有实力的企业合作才能保证长期赚钱。

2、高品质的产品——白金酒。

茅台集团白金酒，采用贵州茅台酒厂（集团）生产的优质酱香型白酒为酒基，用十八味纯天然植物药材精心调制而成，酱香突出，优雅细腻，口味清淡醇和，具有茅台酒的基本风格。白金酒以中医理、法、方、药为根本，以平、正、轻、灵为基础，酒香与药香协调，酒味与药味和谐，酒体与药体结合完美。着重调养，更益健康！

白金酒产品系列有35度单支、35度礼盒、38度单支、38度礼盒、53度单支装；不同的度数，不同的价位，满足不同的消费需求。

3、强大的市场支持：

铺天盖地的广告攻势

2009年8月份至2010年3月份，全国市场投入3.7亿元强力打造中国保健酒领军品牌。电视、广播、报纸、杂志、网络、户外、终端等广告科学组合，织起立体化、全方位记忆传播

大网。

狂风暴雨的市场推广

体验营销、活动营销迅速引燃白金酒消费狂潮。高密度市场活动的跟进，将快速拉动销售。同时策划各种新闻事件进行宣传炒作，保证持续高强度的新闻曝光率。

高歌猛进的终端销售

由国家一流的营销策划团队对白金酒的终端进行针对性包装、设计和营销推广，铺货、理货、打堆、促销、氛围营造等每一个细节我们都做得更好！

4、更大的利润——白金酒。

具有更大的投资回报！

样板市场的成功可以复制

8月份启动样板市场河南，投入5000万，在电视+报纸+户外强势广告拉动下，体验营销、活

动营销迅速引爆市场，消费者争相品尝白金酒，掀起了节日团购白金酒、送礼首选白金酒、家庭聚会物饮白金酒的热潮。白金酒日销量突破5000瓶，河南样板市场首战告捷，未来全国其他市场可按此模式大力推广，将河南成功经验迅速复制。

由于市场需求量大，茅台集团增加了四条生产线，以确保对全国市场的供应。

经销茅台集团白金酒的基本条件

- 1、有雄厚的资金实力；
- 2、有强大的配送能力；
- 3、有强大的铺市能力；
- 4、认同茅台集团的文化和经营理念，认可白金酒的经营模式和利润分配体系。

多渠道招商

- 1、商超渠道；
- 2、流通渠道；
- 3、OTC渠道。

2009年郑州全国糖酒会白金酒展位：

展位一：郑州国际会展中心1C-T011号

展位二：郑州民航大酒店二楼金水厅

茅台集团白金酒产品推介会：

地址：郑州兴亚建国饭店二楼多功能厅

时间：2009年10月11日下午2：30

茅台集团白金酒洽谈处：

郑州兴亚建国饭店502、602室

地址：郑州市金水大道东段机场路86号

财富热线：www.moutaibaijinjiu.com

400-622-9988