



消费者正在挑选白酒

开品鉴会,推荐新品,白酒淡季频出招 好酒品得越多,感情越丰富

五月过后,对于白酒这个特殊行业来说,意味淡季慢慢到来。为使淡季能够有所突破,最近各个白酒企业动作频频。这不,宝丰开完了白酒课题鉴定会,习酒又召开了品牌推介会,虽然名称不同,但是目的只有一个:利用营销方式,让消费者和经销商们关注。“好酒要品,也是要交流出来的。品得越多、感情交流得越丰富,就能赢得更好的市场口碑。”一位业内人士评介。 晚报记者 谢宽文 赵楠图

招式一 “论文式”探讨白酒生产工艺

4月24日,由河南省科学技术厅组织,平顶山市科学技术局主持,全国白酒界知名专家沈怡方等10人组成鉴定委员会,对河南宝丰酒业有限公司和中国科学院成都生物研究所合作开展的“功能菌在清香型宝丰酒生产工艺中的应用研究”课题进行鉴定。

认为该课题研究成果是对清香型白酒生产技术的改革和创新,吸取其他香型白酒工艺之精华,具有推广应用价值。

记者点评:白酒工艺被业内看做是占领市场的法宝,用专家的观点来评判白酒的生产工艺,一方面体现了公信力,另一方面,也是让经销商、消费者看到白酒品牌的力量。

招式二 品鉴+旅游 感情营销是关键

4月23日,习酒·窖藏举行1988品牌推介会,就习酒窖藏系列的产品品质、工艺特点、市场前景等情况,对参会客商作了细致讲解。随后,专业模特展示了习酒·窖藏1988和窖藏1998产品,让参会客商直观感受到习酒窖藏系列的产品精美包装所带来的视觉享受。

在品鉴后,组织方又组织众多经销商在尧山旅游。将白酒品鉴、游玩山水有机地组合在了一起,不仅增进了经销商与厂家的交流,同时也对经销商长期以来对习酒的关心支持表示感谢。

记者点评:提高消费者对产品的认同感,就必须提高经销商的认同感,这也使企业文化上升为企业品牌的内涵。而感情的交流无疑为锁定目标客户增加又一砝码。

招式三 以培训带动营销

4月27日,白云边九象3.6.9号新品上市经销商沟通会召开。来自全省各地100多名经销商齐聚一堂,共同品鉴了白云边九象369系列新品的优良品质。同时,还给经销商上了一场生动的营销培训课。来自南阳邓县的经销商说,原来参加的品鉴会都是以“喝酒”为主,这次不仅品到美酒,还享受到了优质的精神食粮,希望可以多参加一些这样的品鉴会。

记者点评:俗话说“活到老、学到老”,对于白酒也是一样,多掌握一门白酒知识,对于营销商来讲,有百利而无一害。

热烈祝贺中原报业传媒集团挂牌! 郑州晚报社成立!

人民大会堂
宴会用油

鲁花花生油

5S纯物理压榨

非转基因

富含油酸、维生素E、不含胆固醇、不含黄曲霉素。

绝不让消费者食用一滴不利于健康的油

泸州老窖 金奖特曲

金奖荣耀 · 柔雅浓香

一九一五,一段荣耀开启,一个世纪,我们传承与创新
金奖特曲,邀您品味时光的传奇!

泸州老窖·中国荣耀
LUZHOU LAOJIAO CHINA'S HONOR AND PRIDE

泸州老窖股份有限公司 | Http://www.lzlj.com.cn
LUZHOU LAOJIAO CO., LTD 服务热线: 0830-2398773

郑州市总经销: 河南省副食品有限公司
联系电话: 泸州老窖品牌部 0371-63817481

郑州郊县招商火热进行中