

广州广奇浓香型白酒加盟联系方式

生成日期：2025-10-27

广奇贸易是集聚综合服务的新兴贸易企业，具有完善的物流配送能力、较强的终端操作和市场控制力，以其雄厚的实力与贵州茅台达成合作，获得“贵州特曲”系列酱香酒的广州地区特约总代理。在进行白酒招商的时候，招商前的市场调查是非常重要的。（一）市场调查的分类：定期调查：每年7月底和1月底前确定下年度的调查项目和具体方案；临时调查：新产品推出后或临时需要了解市场动态和反映时，随时拟定调查方案；资料收集：营销部会同有关业务部门搜集行业有关统计资料和文献报道；（二）市场调查的具体对象和范围：1、产品消费市场调查，某类产品市场占有率调查；客户购买动机或理由调查；客户反映的产品质量或服务意见调查；消费者对本公司评价（度）调查；广告宣传效果调查；本公司产品价格调查；产品地域分布情况调查；用户类型、收入状况及使用状况调查；其他必须的调查事项；2、对经销商的调查，经销条件调查；产品销量及市场占有率调查；销售计划目标调查；质量、规格、用途及服务调查；同行业营销动向及销售政策调查；经销商与零售商所掌握的消费动向调查；促销活动效果调查；零售商地域特性调查；客户经营能力和信用调查；其他必须的调查事项。白酒招商时有哪些方面要注意？广州广奇浓香型白酒加盟联系方式

广奇贸易提醒各大白酒加盟商在白酒招商时需要注意哪些问题？在白酒招商的过程中，企业要想能够符合“二八定律”的原则，必须要分清主次，学会分析白酒加盟市场，更要学会看规划的大局。现在的白酒加盟市场分为很多种，像农村市场、县级市场、市级市场、区域市场、全国市场甚至是世界市场，这对于企业来说，在招商中要弄清楚。“二八定律”原则的重点是用百分之二十付出来换成百分之八十成效，只有这样，企业才有可能成功的一步。在做白酒招商的过程中，企业想要在百分之二十的招商中得到百分之八十的成功，必须要从招商人员的培养、招商方法、招商地点、招商形式等等方面，要做好精确完善的一条龙服务，只有这样，招商过程才能够更顺利。广州广奇浓香型白酒加盟联系方式根据国内市场实际情况，白酒招商方式主要分为广告拉动、样板市场、业务员拜访市场、互联网招商等。

广奇贸易白酒招商政策：一、经销商所具备的资格：1、诚实守信，有普遍的社会资源和商业信誉。2、有一定行业操作经验，有强烈的市场意识和敏锐的市场洞察力。3、具有一定的资金实力和完善的销售网络或意识及严格的管理体制。二、合作方式：1、厂价结算（包含市场投入费，当地市场主要投入由厂家负责）；2、裸价结算（扣除市场投入费用，当地市场主要投入由商家负责）。3、其他方式（协商决定）三、支持经销商：1、厂家对经销商实施市场投入+首批进货激励+年终大奖。2、厂家负责培训经销商从业人员。厂家负责对经销商所在区域市场提供销售方案。3、厂家对裸价结算的市场提供常年销售服务。4、市场投入费用于市场的硬件广告，软件广告和促销活动及促销人员工资。

广奇贸易是集聚综合服务的新兴贸易企业，具有完善的物流配送能力、较强的终端操作和市场控制力，以其雄厚的实力与贵州茅台达成合作，获得“贵州特曲”系列酱香酒的广州地区特约总代理。如何做白酒招商？首先作为一个白酒代理商，我们应该知道怎么样的产品才是适合市场的产品，或者说要自己对产品的定位标准。一个好的产品肯定能满足客户真正的要求，客户是不会傻傻地花钱买对他没用的产品。好的产品应该就在身边，我们出门的时候会遇到很多白酒招商厂商的推销员，他们每天都在不停地尝试开发新客户的需求。如果你遇到这样的人，你先不要拒绝，先试着和他成为朋友，等到白酒招商厂商开发出新的产品，他可能给你带来更好的产品。白酒代理商在选择产品时，一定要注意厂家的诚信、厂家是否愿意配合和产品的质量。厂家的诚信主要是看厂家在市场维护方面的力度，一定不要出现我们辛辛苦苦打下的市场，让外地酒低价冲击。厂家愿意配合

主要是在产品调整方面，产品质量，主要是口感方面不能比同等价位的差，包装一定要具有优势，价格上要有合理的利润空间。白酒招商企业找什么类型的白酒代理商至关重要。

白酒以其特的自然环境和传统工艺，集中国白酒之精髓，酿造出无数堪称品质的优良美酒，素有“自古好酒出茅台的美誉”，可以说茅台美酒千古飘香，万载流芳。随着时代的发展，白酒招商形式，从传统的业务员跑市场、广告招商、会议招商到“互联网+”形式招商，传统招商模式的劣势愈加明显，在未来的时间里，传统白酒招商必将面临大变脸。想在酒行业中脱颖而出，要紧跟时代的步伐，转变理念。业务员走访招商是较直接的一种招商方式，他主要是在企业确定招商群体后，针对竞争对手和相关产品的经销商有目的地进行走访和沟通，传达企业的招商信息进行招商。酱香型白酒无色（或微黄）透明，无悬浮物，无沉淀，酱香突出、幽雅细腻，空杯留香幽雅持久。广州广奇浓香型白酒加盟联系方式

做白酒代理销售的渠道可以从销售管理模式的过程改变。广州广奇浓香型白酒加盟联系方式

在中国，通过跨渠道外带早餐、小食和晚餐，也已经是都市消费人群的生活日常。升级的茅台集团贵州特曲，白酒招商，传统文化宣传，商业贸易产品必须具有普遍的分销渠道，因为消费者可能会为了节省时间而选择快餐店或外卖。大数据可以通过与人工智能、移动互联网、云计算及物联网等技术协同发展，与实体经济深入融合，帮助招商型企业实现数字化服务和数字化运营，实时洞察客户需求，营造良好的消费体验，实现业务的敏捷化处理，为用户提供良好的产品体验。新兴消费群体的出现带来的消费在茅台集团贵州特曲，白酒招商，传统文化宣传，商业贸易观念的转变、消费习惯的变化影响着每一个行业。聚焦到饮料行业，面临来自客户、产品、品牌、分销四个领域的新趋势，饮料企业需要提高自身竞争力。从追求性价比，到追求个性化、品牌化，消费者的购买因素发生了巨大的变化，在食品、饮料市场上也是如此。广州广奇浓香型白酒加盟联系方式

广州市广奇贸易有限公司致力于食品、饮料，是一家招商型公司。公司业务分为茅台集团贵州特曲，白酒招商，传统文化宣传，商业贸易等，目前不断进行创新和服务改进，为客户提供良好的产品和服务。公司秉持诚信为本的经营理念，在食品、饮料深耕多年，以技术为先导，以自主产品为重点，发挥人才优势，打造食品、饮料良好品牌。广奇贸易凭借创新的产品、专业的服务、众多的成功案例积累起来的声誉和口碑，让企业发展再上新高。