

◎ 财富调查 江阴白金酒礼行开业

首日销售破200万

6月30日上午十时许,伴随着震耳欲聋的礼炮声,在众人的期盼中江苏省江阴市白金酒礼行开业庆典仪式正式举行,贵州茅台集团白金酒事业部总经理蔡芳新、白金酒礼行加盟商陈金清先生共同为礼行剪彩。

开业当天销售额突破200万 企事业单位接待酒订单占大头

现场众多市民挑选着不同度数、不同价位的茅台美酒,更有许多大企业纷纷定制企业接待酒和中高端礼品酒。招待晚宴上人们沉浸在茅台美酒带来的快乐中时,陈金清总经理宣布白金酒礼行当日营业额累计突破200万。一家当地知名企业一次性就定了价值4590元的至尊级白金酒十箱。

消费者:在这买茅台美酒 没有中间环节一百个放心

在江阴工作的王先生品尝茅台白金酒后竖起了大拇指,他表示,由于业务需要过去经常买茅台美酒送礼,可总怕买到假酒,现在江阴有了茅台集团白金酒礼行,到这里买酒没有中间环节一百个放心。不同度数、不同价位的中高端礼品酒既有面子又实惠。



贵州茅台集团白金酒事业部总经理蔡芳新(右二)、江阴白金酒礼行总经理陈金清(左二),为礼行剪彩

市民纷纷定制 满月酒、婚宴酒 等个性化酒 既有档次又有意义

在茅台白金酒系列产品中,最受人们关注的当属个性化定制酒了。作为在茅台集团在各地开设的个性化酒定制中心,婚宴用酒、满月用酒、祝寿用酒、企业接待酒、庆典用酒等在白金酒礼行应有尽有。茅台集团会根据您的需要,量身设计酒瓶背贴,比如婚宴用酒,就可以把新郎新娘的婚纱照设计成背贴贴于酒瓶背面,畅饮幸福美酒的时候还能作为纪念品珍藏,为婚宴锦上添花。

打造中国酒业第一连锁 茅台集团白金酒礼行竞标激烈

2009年贵州省出台《传统名优白酒振兴计划》,明确提出大力扶持国酒茅台,顺此大势茅台集团推出“500亿工程”计划,加速发展步伐。在集团领导支持下,茅台集团保健酒业重点打造白金酒礼行,让茅台美酒直通地方,打造中国酒业第一连锁!众多拥有广泛社会关系的有识之士积极竞标。经销商表示,希望携手茅台集团开设白金酒礼行,实现快速盈利,长久繁荣。

白金酒礼行 山东竞标白热化

自2010年6月白金酒礼行在山东限量招标以来,竞争热度有增无减。

- 6月份山东共接到礼行开办咨询电话**1482**个;
- 6月份共填报白金酒礼行资质审核表**207**家;
- 已经通过审核开办白金酒礼行的**65**家。

如果您拥有一定的社会资源和资金实力,您可以申请填报白金酒礼行的开办资质审核表。茅台集团白金酒礼行评审委员会将对加盟白金酒礼行的各界朋友进行公正、公平的资质审核。



江阴市民争相咨询、品鉴茅台白金酒



白金酒礼行

限量加盟

白金酒礼行空白区域限量招商



白金酒礼行 简介

贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司是集国家一级企业、国家特大型企业、国家优秀企业(金马奖)、全国质量效益型先进企业于一身的白酒生产企业。多年来,作为稀缺型资源的茅台酒始终供不应求。2009年,贵州省政府出台《贵州省白酒产业振兴计划》,明确提出将采取多种措施大力扶持传统名优白酒。顺此大势,在茅台集团的领导下,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司在全国范围全力打造白金酒礼行。

- 白金酒礼行——茅台美酒直通地方的纽带
- 白金酒礼行——茅台集团保健酒业个性化酒定制中心
- 白金酒礼行——真品质中高端酱香酒销售阵地
- 白金酒礼行——您的私人稀有酒行
- 白金酒礼行——社会有识之士创造财富的发展平台

- ### 白金酒礼行 产品结构
- 茅台白金酒酱香型白酒系列: 53度白金酒银如意、53度白金酒金如意、53度白金酒玉如意、53度白金酒万事如意、53度白金酒白金至尊、53度白金酒白金窖藏、53度白金酒拜年酒、53度白金酒团圆酒
 - 茅台白金酒个性化酒系列: 接待用酒、庆典用酒、生日用酒、婚庆用酒、纪念用酒、个人珍藏酒等
 - 茅台白金酒保健酒系列: 35度单支、35度礼盒、38度单支、38度礼盒、53度白金养生酒
 - 茅台集团其它系列酒

白金酒礼行 盈利模式

- 整合传媒——4.5亿广告投放,强力打造中国酒业第一连锁
- 精准营销——锁定中高端目标消费群,VIP会员制全程管理
- 个性营销——全方位、全品系、立体化个性酒定制
- 口碑营销——高端社交、高端论坛、高端品鉴会及嘉年华
- 大客户营销——政务用酒、商务用酒、珍藏用酒
- 盈利回报——上述营销模式产生的丰厚利润

白金酒礼行 加盟条件

- 认同茅台集团白金酒礼行的经营理念
- 具有广泛社会影响力的人脉资源
- 具有良好的社会信誉
- 具有充足的资金 (欢迎更多团购商加盟)

茅台集团白金酒礼行评审委员会将对有意向加盟白金酒礼行的各界朋友进行公平、公正的资质审核

