

宜宾五粮液股份有限公司全新品牌金装上市

诚招临沂市各区县总代理商

做生意为什么要选择 五粮液股份公司新品牌?

“十二五”开局之际，意气风发的五粮液人站在行业的巅峰上，用智慧和汗水铸造了“中国的五粮液、世界的五粮液”的品牌形象和企业形象，铸就了526.16亿元的品牌价值。

创造了连续16年雄踞中国食品品牌价值之冠的骄人业绩。

五粮液20年来年均增加5亿利税的发展奇迹，创造了令世人瞩目的“五粮液现象”。

到2009年，提前一年完成“十一五”利税目标。

2010年更是在很高的起点上实现新的突破，猛增利税近30亿元。

公司以年销售收入突破400亿元。

利税突破100亿元的骄人业绩。

五粮液生意，世袭的事业。白酒产业，阳光行业。名酒品牌，身份地位象征。名酒经商，商界利率最高。百年品质，盈利持续稳定。快消品牌，资金快速周转、网络重复盈利。

上市企业，诚信可靠。站在巨人肩膀更容易成功。

总经销商从业条件：

1、热爱白酒行业，热爱五粮液股份公司品牌，有强烈的投资意愿；

2、自觉维护五粮液品牌形象，不准以侵犯五粮液无形资产来换取商业利润；

3、社会关系好，具备较强的公关交际能力；

4、资金实力雄厚：地级总代理商经营安全库存产品须300万以上；区县总经销商经营安全库存产品须30万以上；

五粮液股份公司为什么开发全新品牌金装上市？

市场调查发现，每次宴请贵宾，客人都说喝水晶盒五粮液股份公司酒……在众多客人的心目中“水晶盒”成了五粮液股份公司精品的化身；五粮液股份公司“水晶盒”酒就是中国的名酒。客人越尊贵选酒越集中点“水晶盒”包装酒，这是多少年人

们普遍消费形成的一种自然习惯。顾客地位、品位越高，越必选五粮液公司“水晶盒”酒，以之彰显尊贵。为了解决市场需求，盛意表达款待之情，五粮液股份公司新品牌水晶盒金装上市，从里到外保持了五粮液公司系列酒传统风格，还是52度畅销型



五粮液股份公司品牌为什么总是领先？

五粮液公司产品又涨价了！人们在惊呼五粮液产品增值中看到的是股市涨涨跌跌，楼市限价限贷……人们不禁要问：五粮液公司产品为什么涨价？经济学家的答案是“供不应求”；消费者的答案是：“有身份、又好喝”；经销商的答案是：“只要拿到货就能赚大钱”；投资人的答案是：“五粮液股份公司新品牌就是印钞机”等等。

每当五粮液公司新创

品牌——商机出现的时候，投资者经销商一定是争先恐后抢夺第一张入场券。营销心理学家披露，谁能满足市场需求，谁就能领先天下，这就是五粮液股份公司品牌经营的秘密。

五粮液股份公司酒品不仅仅是质量超一流，对市场消费心理的把握也是超一流。五粮液股份公司全新“水晶盒”包装品牌，金装上市，即将引领2011新年市场。

五粮液股份公司新品牌为什么邀您加盟？

五粮液股份公司全新“水晶盒”包装酒隆重上市。新的品种必然会带来新的消费高潮。为了最大限度的减少新包装对老产品的冲击，在营销机制上另行创新，充分遵循本土化优势，在各地市授权总经销。这一举措既是为了防止窜货，也是最大限度的保护地区经销商的利益。根据销售政策，临沂市只能选择一家总代理商单位，各区、县只能选择一家经销商，

达到条件，先来先得；超越条件，谁好谁得。所以对青睐于五粮液股份公司新品的投资人或经销商来说，要么快，要么好。机会可能只有一次。要真正做到这一点，需要扭转价值观，靠投资赚钱是正确的选择。你又不可能大规模储备黄金，也不好此时入市炒股，更不能买地盖房。想一想你的资源，从事一项中国顶级品牌的运作既是光辉的，又是赢利的。酒不是蔬

菜，可越放越值钱，何况该品牌是一直价值上涨、利润空间逐年加大的五粮液股份公司制造的新品牌呢！

80年代，摆地摊就能发财，可很多人不敢！

90年代，买股票就能挣钱，可很多人不信！

21世纪，人人都梦想赚钱，可发现赚钱的商机越来越难！

新品上市，空前商机，稍纵即逝啊！



请打入这个电话，先打先登记，五粮液事业大家庭欢迎您！

400-088-7199

区县业务经理联系电话：

区域	业务经理	联系电话
兰山区、郯城县、苍山县	朱剑	18653118306
河东区、蒙阴县、费县	田继成	18653118302
罗庄区、平邑县	封洪亮	18653118301
沂水县、沂南县	王健	18653118303
临沭县、莒南县	李家科	18653118305

总经销商支持政策：

1、提供五粮液股份公司新老“水晶盒”系列产品；

2、保证区域独家经销权；

3、绝对保证所提供的品质系五粮液股份公司直供原装产品；

4、提供店面装修费；

5、提供配送车辆；

6、提供广告支持、房租支持、工资支持；

7、提供全程运营体系指导；

8、提供7*24小时无忧售后服务。