2011.5.12
星期四
农历辛卯年四月初十

齐鲁晚报

齐鲁读者热线
96706
第8404期
www.qlwb.com.cn

6月20日，去京沪可以坐高铁

5月底可买京沪高铁车票，济南西站初步计划安排24对始发车

A07 重点

5·12，穿越1095个日夜

川·跃

■抗震救灾纪念馆成都开馆
■北川老城今天开城公祭
■废墟中站起汶川精神

三年，1095天，在13万多平方公里的国土面积上完成城镇再造，为近2000万的受灾民众重建家园，让破碎的山河重现勃勃生机……

1095个日夜，修通的城乡公路可以绕地球一圈多，修建的居民住房达657万套(户)，建设水平和发展基础远远超过灾前……

穿越1095天，北川、汶川甚至是整个四川都实现了历史性的跨越。

图为山东援建的北川新县城。

本报特派记者　郭建政　摄

A02-A04 重点

今日本报A叠32版、B叠8版、C叠32版、D叠16版，共88版

编辑：王宇辰　组版：陈华

五粮液公司盛大公开招商行动　五大承诺构建厂商命运共同体

五粮液公司战略打造五粮醇品牌　集中资源创新运作启动山东市场

五粮液公司“十二五”规划的中心任务是：将心血作五粮液、战略打造中高端系列酒品牌。五粮醇品牌是五粮液公司重点打造的战略中端品牌，在2010年中国最有价值品牌评比中以“48.08亿元”的品牌价值位居白酒行业第七位，目前产全国市场销售表现良好，2011年销售目标将达2万吨以上。当五粮液公司成立华东营销中心之际，将在山东市场对公司模式进行创新，以城郊市场与县级市场为重点，公开招募优秀五粮醇经销商，建立命运与共的深度合作模式，并将于2011年5月25日至27日在山东青岛召开“五粮醇品牌山东市场营销策略说明会”，欢迎来电咨询相关事宜。

具体招商条件与要求说明如下：

（一）、市场或华东营销中心合作商：

1、综合资本实力的要求：对于长期的运营商，五粮液华东营销中心要求对市场经营有信心，提供相应资金融资综合资本实力的支持。

2、市场市场支持力要求：对于新规模合作五粮液华东营销中心市场拓广的市场，在前期投入的基础上，需要人力、物力、财力等资源进行市场投入，并进行营销全过程的结合。

3、区域经销代理商要求：在双方约定的区域范围内，对于核心产品销售过度，有能力全品项、全渠道运营的商家，公司承诺对其区域进行独家经营品保护，以确保客户的发展空间足够大。

4、长期合作的要求：对于要实现五粮醇品牌广泛要求运作市场的客户，只要不违反五粮醇品牌规定的市场管理规定，按时缴价招商押金的，公司承诺不会随意更换战略客户。

5、品牌经营无风险的承诺：对于签约客户无论任何原因退出五粮液品牌经营，均可以无条件向华东营销中心指定至平台营运商处退出。

（二）、地级城市或县级运营商的招商标准：

1、认可五粮液公司的理念与经营理念，有中长远发展规划。

2、当地有人脉关系或团队网络。

3、有初步的经营资质，雄厚的资金实力。

4、有专业的团队优先考虑。

5、有优质的网络优先考虑。

五粮液股份有限公司
WULIANGYE YIBIN CO.,LTD.

招商咨询联系人及电话：白先生：0831-3567279　高经理：15274205198　黄经理：13500507211　周经理：13856520399
详情见五粮液集团官方网站：www.wuliangye.com.cn　五粮醇品牌网站：www.wlc9.com