



五粮液新品

区域独家开店总经销权竞标公告

中国的五粮液 世界的五粮液
五粮液——品牌价值501.69亿元
五粮液——公认的中国“酒业大王”
五粮液——世界第一畅销白酒
五粮液——销售商最赢利品牌

五粮液集团有限公司的成名产品“五粮液酒”是浓香型白酒的杰出代表。她以高粱、大米、糯米、小麦和玉米五种粮食为原料，以“包包曲”为动力，经陈年老窖发酵，长年陈酿，精心勾兑而成。她以“香气悠久、味醇厚、入口甘美、入喉净爽、各味谐调、恰到好处、酒味全面”的独特风格闻名于世，以独有的自然生态环境、600多年明代古窖、五种粮食配方、古传秘方工艺、和谐品质、“十里酒城”宏大规模等六大优势，成为当今酒类产品中出类拔萃的珍品。自1915年首获“巴拿马万国博览会”金奖以来，五粮液酒又相继在世界各地的博览会上共获36次金奖，1995年在“第十三届巴拿马国际食品博览会”上又再获金奖，铸造了五粮液“八十年金牌不倒”的辉煌，并被第五十届世界统计大会评为“中国酒业大王”。2002年6月，在巴拿马“第20届国际商展”上，再次荣获白酒类唯一金奖，续写了五粮液百年荣誉。同时，五粮液酒还四次蝉联“国家名酒”称号；四度荣获国家优质产品金质奖章；“五粮液”商标1991年被评为首届中国“十大驰名商标”。2003年再度获得“全国质量管理奖”，成为我国酒类行业唯一两度获得国家级质量管理奖的企业。在“2008中国企业500强”的发布结果中，荣居第199位，成为进入500强的唯一一家白酒企业；并位列“中国企业纳税200佳”第84名、“中国企业效益200佳”第113名。在全球最权威的财经媒体《华尔街日报》公布一年一度的“亚洲200家最受尊敬企业调查”结果中，五粮液集团与海尔、招商银行等十家企业共同摘取“中国十大最受尊敬企业”桂冠，并在“最受尊崇的五大企业”中的“品质”单项中位居第三。

传统的“五粮液专卖店”众所周知；时尚的“五粮液旗舰店”应运而生；新创的“五粮液新品形象店”金装亮相……

在“品牌致胜”的年代，加盟任何名牌加盟店，从始至今都得层层审批，多项交费……今天改革创新超越了，“五粮液新品形象店”打破传统运作模式，纯商业化运作，公开公正面向山东省各城市竞标区域城市独家开店经营权，给整个社会的能人志士一个公平竞争的机会，让所有热爱五粮液的人都能分享著名品牌五粮液带给全社会创造财富的巨大商机。

传统的名酒经营，基本采用传统的经营方式：靠家族中的官人卖：“官商”；靠路边的行人主动来买：“坐商”。“官商”、“坐商”在计划经济和买方市场时代盛行。社会在进步，时代在发展。在当今这个以“品牌”、“竞争”为主旋律的市场经济、卖方市场的年代，特别是中国白酒在酒店、超市等直销渠道竞争到白热化的今天，已知的白酒市场已是无序竞争、无理竞争、无德竞争，竞争得像没有硝烟的战场……是中国商业典型的一片“红海”。“茅五剑”“传统的经营模式只在地级以上城市开店专卖，形成高端白酒的“红海”，在已知的市场空间——“红海”中，白酒的界限已被划定并为人所接受，竞争规则也已为人们所知。在酒界，各品牌商都试图击败对手，以攫取更大的市场份额。随着市场空间越来越拥挤，利润和增长的前途也就越来越黯淡。产品成了货品，残酷的竞争也让现有的市场变得越发鲜血淋漓。

与之相对，在全新的白酒营销领域——“蓝海”代表着亟待开发的市场空间，代表着创造新需求，代表着高利润增长的机会。在全新白酒营销领域的市场中，竞争无从谈起，因为游戏的规则还未制定。其实，随着国家开放搞活的富民政策的普及，人民的消费水平普遍大大提高，当今的县级城市的消费水平远远超过了原来的地级城市，可传统的名酒一直坚持在地级以上城市开店专卖，中国的大部分县级城市基本没有“著名名酒茅五剑”的专营店，造成中小城市众多有权有钱的消费者，买不到、喝不到真的“茅五剑”，这应是中国高端白酒的巨大销售空间，是中国白酒的“蓝海”。

“五粮液新品形象店”首创中国式“蓝海战略”营销革命，创建中小城市名酒连锁店；开创全新名酒连锁店辅助营销渠道——加油站便利店、名车4s店、高档女子美容院、机关家属院、高档小区；全新白酒营销模式——“终端前移”，即产品销售从终端销售场所向终端消费人群前移；

“五粮液新品形象店”“终端前移”开创“蓝海”新营销领域，代表着中国白酒创新的新方向；带动中国白酒残酷竞争环境的新变革新革命；开创中国白酒盈利市场新空间；创建中国白酒厂家、商家、消费者三者共同受益的新渠道、新模式；“星级概念”的创新，给“金六福”品牌创造了上千亿的白酒销售奇迹；“盘中盘”的终端革命，拯救了“口子窖”企业，中国白酒每一次的成功创新都给白酒企业和相关营销商，创造了巨大的事业成功和经济财富！五粮液中小城市建形象店，必将引发中国白酒大变革，演绎中国白酒营销空前的奇迹！

认购商机，孵化财富，是一种大智慧
选择比努力更重要，站在巨人肩膀更容易成功
选择五粮液光辉事业，是您人生无悔的决定

加盟条件：

- 1.热爱五粮液，有强烈加盟的志愿；
- 2.具备良好的资金实力，保证独家代理、独家开店足够的产品安全库存；
- 3.具备商业经营证照、开店经营门面；
- 4.具备中高档白酒销售或消费能力，保证通过个人关系网络月销售30箱以上；
- 5.具备良好的社会关系，能为连锁店外辅助营销疏通关系提供经营场所；
- 6.获得区域独家总代理经销权、城市独家开店经营权条件为：A类地级市须首单打款300万以上，B类地级市须首单打款100万以上；A类区、县须首单打款须50万以上；B类区、县须首单打款须30万以上；

支持政策：

A.首单打款支持政策：

- 1.提供五粮液全系列产品配送；保证所提供产品为五粮液公司优质酒；
- 2.保证区域独家代理商经销权、独家开店经营权；
- 3.提供门店装饰费用；
- 4.提供开业庆典费用；
- 5.提供房租费用；
- 6.提供空前实效的开店经营告知广告费用；
- 7.提供营销店员工资费用；
- 8.提供五粮液营销送货面包车；
- 8.提供“蓝海战略终端前移”全新渠道——加油站“买酒送油”全新模式成功营销案例榜样市场实地考察；并派专人全程指导复制成功案例；
- 9.提供酒界首创全新工艺镭射凹凸超豪华礼品手提盒；
- 10.享受年终销售奖；
- 11.保证提供合同期内产品调换等优质售后服务；

B.返单支持政策：

- 1.提供产品促销费用；
- 2.提供产品经营利润；
- 3.提供产品经营业务人员费用；
- 4.提供日常营业费用；
- 5.提供门面房租费；

企业法律顾问单位：山东诚信人律师事务所，法律事务咨询：0531-87921448 13905315762