



5月15日,本报特派记者周青先在日本福岛20公里警戒区域江浪町边缘采访。

本报特派记者 逼近福岛“无人区”

A22 世界

国土部紧急通知严查强征强拆 防止粗暴 压制群众

A02 重点



国际货币基金组织总裁 涉嫌性侵犯被捕

本为法国总统竞选热门人选

A21 世界

今日本报A叠24版、B叠8版、C叠24版,共56版 编辑:孟秀玲 组版:陈华

五粮液公司盛大公开招商行动

五粮液公司战略打造五粮醇品牌

五粮液公司“十二五”规划的中心任务是：精心运作五粮液、战略打造中占系列品牌。五粮醇品牌是五粮液公司重点打造的中占系列品牌，在2010年中国最有价值品牌评比中以“48.08亿元”的最高价值位居白酒行业第七位，目前在全国市场销售态势良好。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，将在山东市场对该品牌进行创新，以建设较市与基酒市场为重心，公开招商优秀五粮液经销商，建立命运共同体式的深度合作模式。并拟于2011年5月26日至27日在山东青岛召开“五粮醇品牌山东市场招商战略说明会”，欢迎来电咨询相关事宜。

具体招商条件与要求标准如下：

(一)、五粮液华东营销中心五大承诺：

- 1、提供品牌授权的承诺：对于区域的经销商，五粮液华东营销中心承诺提供品牌授权支持，提供品牌授权、品牌宣传、品牌推广的支持。
- 2、市场开拓支持的承诺：对于积极开拓五粮液华东营销中心市场片区的市场，在资源投入的基础上，提供人力、物力、财力等资源的全力支持，并进行营销全过程的指导。
- 3、区域独家代理的承诺：在双方约定的区域范围内，对于长期完成销售任务，有能力全品项、全渠道运营的商家，公司承诺对其区域提供独家经营的保护，以保障客户的投资回报。
- 4、长期合作的承诺：对于能按照五粮液品牌运营要求运作市场的客户，只要不违反五粮液品牌的市场管理规范，按照品牌管理规范运营的，公司承诺不轻易更换或取消客户。
- 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的平台市场商处退货。

(二)、地级城市或县镇级经销商的招商标准：

- 1、认可五粮液公司的品牌与经营理念，有中长期发展眼光。
- 2、当地有人脉关系或团队网络。
- 3、有稳定的经营团队，雄厚的资金实力。
- 4、有专业的团队优先考量。
- 5、有优质的网络优先考量。

五大承诺构建厂商命运共同体

集中资源创新运作启动山东市场



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