

白金酒礼行2011发展战略高峰论坛 即将隆重开幕

白金酒礼行发展历程

2009年，茅台集团投放100吨酱香型白金酒，开发江苏、山东、河南、河北市场，深受消费者好评。

2010年，茅台集团投放1000吨酱香型白金酒，在全国建立200家白金酒礼行，成为2010年全国最成功的连锁商业模式之一。

2011年，茅台集团计划投放2000吨酱香型白金酒，在全国再建立200家白金酒礼行。至6月底，已完成计划的60%。

白金酒礼行伟大事业，方兴未艾。

白金酒礼行发展愿景

白金酒礼行的发展目标是：让消费者喝上茅台美酒，让战略合作伙伴快速赚钱，让企业稳健发展，让全体员工共享白金酒创造的财富。

白金酒礼行独特功能

白金酒是中国礼仪酒，中国

情，礼天下。白金酒礼行是白金酒的专卖行。

白金酒礼行是茅台美酒直通地方的纽带，无任何中间环节，真品质，真放心。

白金酒礼行是茅台美酒的销售阵地，销售酱香型白酒、酱香型健康养生酒、茅台白金干红葡萄酒等，茅台品牌，值得信赖。

白金酒礼行是茅台集团个性化酒定制中心，政府接待、企业定制、个人定制（婚庆用酒、祝寿用酒、满月用酒、金榜题名酒等），茅台集团量身定制，尊享荣耀服务。

白金酒礼行是藏酒、升值的稀有酒行，白金酒高端系列——白金至尊、白金窖藏、高端养生酒，历久弥香，具有极大的升值空间。

白金酒礼行产品大系

白金酒健康养生酒系列：白金养生酒、白金养元酒、白金一品酒（单支/礼盒）、白金珍品酒

（单支/礼盒）、白金御品酒、35度保健酒（单支/礼盒）、38度保健酒（单支/礼盒）；

白金酒白酒系列：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；

白金酒节庆酒系列：53度白金团圆酒（单支/礼盒）、53度白金拜年酒（单支/礼盒）、53度白金恭贺新春酒；

茅台白金干红葡萄酒系列：茅台白金国典干红葡萄酒、茅台白金国品干红葡萄酒、茅台白金国尊干红葡萄酒、茅台白金国藏干红葡萄酒。

白金酒礼行高峰论坛 主要内容

白金酒凭其茅台品牌、国酒品质、白金品位、优雅口感、多元形态，深受广大投资者的青睐，促使白金酒礼行快速发展，短短一年多时间就建立了300

多家白金酒礼行。目前，在白金酒礼行高速发展的重要关头，需要 we 认真研究市场规律，制定科学的发展战略，才能保证白金酒礼行的健康可持续发展。

为总结成功经验，交流正确方法，制定科学规划，确立严密组织，茅台集团决定举办“白金酒礼行2011发展战略高峰论坛”。

主要内容包括：

- 中国经济形势分析
- 白金酒礼行高速发展市场环境分析
- 2010年中国连锁业态投资收益率白金酒礼行名列前茅原因分析
- 白金酒礼行成功营销模式分析
- 全国白金酒礼行经典案例交流
- 茅台白金干红葡萄酒系列产品上市新闻发布会
- 白金酒礼行2011-2012年广告计划
- 白金酒礼行第一个“五年规划”及现阶段发展策略及计划
- “喝白金酒 赢茅台游”大型活动第一阶段“全国十佳白金酒礼行”颁奖典礼



贵州茅台集团

白金酒礼行 2011 发展战略高峰论坛

2011年8月9日

中国·北京

主办单位：贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司 贵州茅台酒厂(集团)葡萄酒有限公司

指导单位：中国酿酒工业协会 中国保健协会

支持媒体：环球时报 人民日报 中央电视台 参考消息 茅台酒报 齐鲁晚报 大河报

扬子晚报 燕赵都市报 新安晚报 钱江晚报 南方都市报 分众传媒

贵宾预约专线：400-677-6699 (时间:9:00-18:00)

茅台白金酒官方网站：www.moutaibaijinjiu.com