

新古井贡酒1995纪年 酒招商手册

-----校验: _____ 日期: _____

古井贡酒1995—纪年酒招商手册

古井集团简介

古井集团是中国老八大名酒企业，是中国第一家同时发行A、B两支股票的白酒类上市公司安徽古井贡酒股份有限公司的母公司，坐落在历史名人曹操与华佗故里——安徽省亳州市。

“中华白酒十大全球代表性品牌”，同时古井集团被授予“中国白酒申请国家暨世界非物质文化遗产发起人”。

古井贡酒是集团的主导产品，其渊源始于公元196年曹操将家乡亳州产的“九酝春酒”和酿造方法晋献给汉献帝刘协，自此一直作为皇室贡品；曹操也被史学界命名为古井贡“酒神”；古井贡酒以“色清如水晶、香纯似幽兰、入口甘美醇和、回味经久不息”的独特风格，四次蝉联全国白酒评比金奖，是巴黎第十三届国际食品博览会上唯一获金奖的中国名酒，先后获得中国驰名商标、中国原产地域保护产品、国家文物保护单位、国家非物质文化遗产保护项目等荣誉，被世人誉为“酒中牡丹”。

目前公司主打产品古井贡酒“年份原浆”，以“桃花曲、无极水、九酝酒法、明代窖池”的优良品质被安徽省委省政府指定为接待专用酒，成为上海世博会安徽馆战略合作伙伴唯一指定用酒、2010中国—

东盟博览会合作伙伴唯一指定用酒，并被全国政协第十一届三次会议指定为专用高档白酒，继2009年再次成为国宴新宠。

安徽古井贡酒股份有限公司多年来一直位列中国白酒企业前十强，2008年10月古井酒文化博览园被国家旅游局批准为AAAA级旅游景区，这也是中国白酒业第一家AAAA景区。

酒店业位居中国旅游饭店业前20强。其下属的合肥古井假日酒店是安徽省内第一家五星级酒店之一，上海古井假日酒店是四星级酒店，曾被评选为假日品牌在亚太区的样板酒店，现已成为安徽企业在上海的形象和窗口；下属古井酒店管理公司管理着“城市之家”，“君莱”、“古井”三个酒店品牌，目前自营与托管的酒店已有二十多家，主要分布在华东各地。

古井房地产集团多年来相继在亳州和合肥开发一批经典项目，累计房屋开发量180万平方米。亳州宾馆是亳州市首家按五星级标准兴建的综合性酒店，由亳州市人民政府与古井集团共同投资兴建。瑞能热电公司是亳州市唯一一家热电联产企业，主要用于城市供热职能。类金融业包括有恒信典当公司等。

获得荣誉

1963年古井贡酒在第二届全国评酒会上首次被评为八大名酒，名列第二。

1979、1984年，在第三、四届全国评酒会上，古井贡酒再次被评为国家名酒。

1989年在第五届全国评酒会上，古井贡酒实现金牌“四联冠”。

1991年5月，古井牌古井特曲被国家轻工部评为“全国轻工业优质产品”。

1992年，继1989、1990、1991年之后，古井第四次进入按利税排序的1992年中国500家最大工业企业行列，雄居第148位，稳坐中国白酒行业的第三把交椅，跃居全国饮料行业第三位，综合经济效益居全国饮料行业第二位。

1994年，

55度古井贡酒荣获“安徽省免检产品”称号；38度古井贡酒荣获“’94中国消费者协会唯一推荐白酒”和“’94国内贸易部推荐名优商品”称号；古井酒荣登全省一级大曲酒质量检测榜首。

1994年，古井成功协办了安徽省首届经济成果展览会，江泽民、乔石、李瑞环、李岚清等党和国家领导人亲临古井展位，赞誉古井贡酒。

1995中国最有价值的品牌研究首次认定，“古井贡”“古井贡”

古井贡酒股份有限公司被中国轻工总会评定为“’97全国轻工业十佳企业”，在全国酒类企业中独享此殊荣。在中国行业企业信息发布中心发布的1996—

1997年度中国工业行业状元榜“中国工业行业领先企业”中，古井贡酒股份有限公司位居榜首。

*1998年，作为古井集团的象征和古井酒文化的集中体现——千年古井、百年窖池被安徽省人民政府批准为省级重点文物保护单位。

*1998年12月，国家工商局认定并授予“古井贡”为“中国驰名商标”。

*1999年1月，“古井贡”商标被国家工商局认定为“中国驰名商标”。

当年，“古井贡”

*2000年1月，古井贡酒股份有限公司顺利通过了中国兴轻质量认证中心的ISO9002:1994质量体系现场认证，并获得“2002年安徽省质量管理奖”称号。*2003年4月份，国家质检总局发布公告，宣布对古井贡酒实施原产地域产品保护。

*2004年10月份，古井贡酒股份有限公司继获得质量、环境、职业健康安全“三标一体化”国家认证之后，其产品又获得国家纯粮固态发酵标志认证。

*2005年，上海古井假日酒店经营指标居上海市同行业榜首，被洲际集团评为亚太区假日酒店品牌“典范奖”。

*2005年，成为国家地理标志产品。

*2006年，古井酒店集团荣膺“2006中国饭店业民族品牌20强”。

*2006年

7月，古井贡酒通过了中国酒类产品质量等级（优级）认证，荣获了“中国酒类流通诚信企业”称号。

*古井贡946淡雅美酒也获得由2008年中国酒业总评榜组委会颁发的“2008中国白酒十大新锐品牌

*安徽瑞福祥食品有限公司荣获2008年安徽省农业产业化龙头企业。

*2009年度，古井贡酒·年份原浆被安徽省委、省政府指定为接待专用酒。

*2009年3月5日—

12日，古井贡酒·年份原浆被选为全国政协第十一届二次会议用高档白酒，重返国宴。

*2009年6月16日，在2009世界品牌大会暨中国500最具价值品牌发布会上，古井贡第6次蝉联“中国500最具价值品牌”，位列第175位。

*2009年9月12日，

“古井贡”“安徽省代表性品牌”和“中国酒类十大白酒品牌”称号。

*2009年11月份，古井贡在“与共和国60年共成长·中华儿女商界群英会”活动中被推选为影响世界的民族品牌。

*2010年2月份，古井贡酒·年份原浆被评为安徽省“两会”指定用酒。

*2010年3月份，全国两会期间，古井贡酒·年份原浆被选为全国政协宴会专用高档白酒，连续两年成为国宴新宠。

*2010年5月份，古井贡酒·年份原浆被选为上海世博会安徽馆唯一指定用酒。

*2010年6月古井贡酒·年份原浆被第六届国际徽商大会列为宴会唯一

指定白酒。

*2010年9月古井贡酒·

年份原浆被中国500强峰会列为宴会唯一指定白酒。

*2010年10月19-

24日，古井贡酒·年份原浆系列产品被选为2010第七届中国-东盟博览会唯一指定白酒。

*2010年11月19日，在“华樽杯”“中华十大名酒全球代表性品牌”



安徽古井贡酒股份有限公司

(古井贡酒-1995纪年酒营销中心)

创新营销模式

改变财富流向

——2012年中国白酒“最宝典团购推广模式”

——推广模式现场精辟解析

咨询服务内容：

- 1、 中国白酒现状分析； “畅 销”
- 2、 中国白酒营销模式的变革解析；
- 3、 地、县级市场成功运作六步骤； “长 销”
- 4、 先进创新的团购运作模式精辟解析；
- 5、 团队打造，跟进服务； “高 价 销”
- 6、 强大的市场支持力度。

金品牌 银渠道 赢在团购

高利润 低成本 轻松亮剑

持续聚焦 坚持坚守 高效运营

半直销模式成功运作

——将开辟中国白酒销售的新一轮革命

古井贡酒-1995纪年酒营销中心

1995年注定要被纪念！

1996年，古井贡6000万股B股、2000万股A股在深圳相继上市，开启了白酒企业上市的先河。古井集团直接融资4亿多元，股市信誉价值高达40多亿元。

有了股市资本的注入，古井贡10余年来步步为营，节节攀升，迎来了新的发展高峰。从此，挟持着资本与诚信，古井贡成为了中国白酒舞台上的绝对主角。站在一个新的高度上，古井贡的历史也翻开了新的一页。

为了纪念这一年盛世，在1995年底，古井贡窖藏了扩建后大批优质基酒。就是在此优质酒基的基础上，历经十余春秋的岁月磨砺，特别研发了这款“古井贡酒1995纪年酒”，酒体陈香飘逸、窖香浓郁、绵柔甜润、甘冽醇厚，其风格高雅别致，富贵而不张扬，其品质高贵而脱俗，香味协调舒适而幽雅，陈香与甜润浑然一体。它既如江南丝竹般悠扬，又如二胡古筝之雅韵。着实是中国酒文化的经典佳酿。

1995年，也是古井贡酒最早以酒龄给酒命名的中国名酒，这在白酒行业依然是首创，开启了年份酒的先河。所以这是一个不平凡的年度，值得我们去纪念！

“古井贡酒1995纪年酒”由古井贡酒股份有限公司荣誉出品，愿与天下懂酒人、爱酒人共分享！

“古井贡酒1995纪年酒” 运作市场的战略支持

为了成功、快速拓展样板市场，公司以聚焦、蓄势、精细化营销、差异化营销理念为指导，全力对战略合作伙伴提供以下九方面的战略支持：

一、全程的市场策划：

- 1、公司为目标市场的运作提供全程贴身服务；
- 2、公司在管理市场的同时，还将协助您建立一套符合您公司实际的切实可行的市场管理模式；
- 3、公司为您量身定做一套市场启动方案；
- 4、公司帮助您制订阶段性、季节性的宣传、促销活动计划。

二、终端促销支持：

- 1、公司根据您市场的需要，制订终端陈列奖励计划；
- 2、公司适时为您配送相关的宣传品和促销品；
- 3、公司将全力帮助您做好各类的团购销售；
- 4、公司将给您提供：公关及品尝用酒的支持。

三、广告宣传支持：

-
- 1、公司负责产品的品牌形象宣传；
 - 2、公司可以提供大型公益活动的赞助；
 - 3、公司承担大型会议招待用酒的赞助。

四、人员支持：

- 1、公司根据您市场的具体情况，派驻业务人员；
- 2、公司根据您市场的需要，组建销售办事处或派驻团购经理。

五、旅游考察支持：

公司对您市场的核心客户、消费领袖，组织他们参加—

中国

酒都的“原酒探秘之旅”（游古城亳州、古井博物馆、古井工
业

园区、古井集团地下酒库等）。

六、专卖店的装修支持： 统一的店面VI设计标准订制。

七、培训支持：

- 1、公司负责对您方业务员、导购员、团购员进行培训以提高他们的业务水平；
- 2、公司总部每年定期请著名的营销专家进行培训，以提高合作方的经营水平；
- 3、邀请有关的专业人士对终端店、老板采取会议式培训。

八、会议费用支持：

- 1、公司负责召开“新品上市品尝会”或重点客户的“小型品鉴

会”、阶段性的“客户联谊会”、“培训会”等费用支持；
2、旺季来临时，您如需开订货会，公司承担订货会所需餐费和

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/938014051072006072>