

最新红酒营销策略都有哪些 红酒营销策划方案(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

红酒营销策略都有哪些篇一

1、基本概况

法国拉蒙酒业公司拥有法国chateauchenulafitte□chateaubaby等五个酒庄。这些酒庄都有着近100~400年的久远历史，拥有最适宜酿酒用葡萄种植的砾石黏土混合型土壤结构，浓郁的树阴、纯净的喷水井、宽阔的属地及优质的葡萄园。法国拉蒙酒业公司通过与法国专业的葡萄酒研发机构长期合作，获得世界上最先进的葡萄种植、葡萄酒酿造技术，并结合酒庄传统工艺，确保酿造出品质优良的高档葡萄酒。

大连__集团成立于19__年，经过不断发展，目前__集团属下机构拥有三十余家法人企业，成为以石油贸易、油品运输和代理、旅游地产、红酒为主业，集it及旅游娱乐等项目在内的综合性、跨行业、跨区域的国际化企业集团。

法国是红酒的故乡，波尔多是红酒王冠上的明珠。大连__集团与来自法国波尔多的拉蒙酒业，将在红酒庄园、红酒小镇、波尔多红酒博物馆、农庄、城堡酒店等领域开展全方位的合作生产属于大连人的__红酒。近期即将推出新款__红酒。

2、市场现状

由于气候、生活习惯等方面的原因，大连人十分钟爱啤酒，如果说葡萄酒在夜场遇到的啤酒冲击还尚有余地，那么其在餐饮领域所受到的白、啤双重夹击则更大程度限制了其销量。尽管如此，长城、张裕、王朝等一线品牌始终没有放弃在此领域的投入运作：长城全面出击，张裕侧重解百纳产品的推广，王朝干白销售则表现突出。所以要想在大连红酒市场一展拳脚需要做足功夫。

3、以何突围

科学讲座，感怀健康是当前红酒消费者从感性消费到理性消费的最好过度。相信，一款完全由法国专家指导种植、采摘、酿造及出品，并能完全体现原汁原味的波尔多风情的__红酒，一定会在大连完美呈现。关注健康、懂得养生首选“法国酿造”的__红酒。

二、策划目的

1. 塑造和传播__红酒形象，打响__红酒的知名度、提高__红酒的竞争力和影响力，树立品牌。
2. __红酒新品的推广宣传。
3. 通过专家论坛加强人们对健康和养生知识的了解。
4. 通过专家论坛加强人们对红酒的了解。

三、活动形式

论坛讲座主题：关注健康和养生

四、活动嘉宾

- 1、大连市区领导

- 2、__红酒会员及现有客户
- 3、大连理工大学、东北财经大学mba教授
- 4、中欧国际校友会人员
- 5、大连企业家
- 6、相关媒体人员

五、活动安排

1. 时间：20__年4月8日
2. 地点：__酒店a厅
3. 参加人员：100人左右

六、主要活动流程

(活动前)

- 1、所有工作人员沟通会，相关人员分工，联系名录，确认项目负责人。
- 2、准备相关文档、资料。
- 3、准备活动物品清单。
- 4、嘉宾邀请。
- 5、场地选择查看布置设计。
- 6、相关宣传活动

7、出现问题，及时与相关人员沟通。

(活动中)

1、入场：13:30会场气氛的渲染及宣传片的放映，客人入场。

2、签到：嘉宾入场签到。安排拍照和摄像。

3、领礼品：嘉宾签到后，在签到台领取礼品。

4、嘉宾进入会场自行品尝红酒美食。

5、暖场音乐、__红酒新品介绍循环播放。

6、开始：13:58视频短片播放，营造开场气氛。

7、14:00论坛开始。主持人开场词。

8、致辞

致辞一：14:00—14:05中欧国际工商学院经济学院领导致辞。

致辞三：__红酒领导致辞。

(活动后)

1、盘点剩余物品，整理归纳。

2、相关人员答谢。

3、视频、照片等后续处理。

红酒营销策略都有哪些篇二

1、市场开发：

(1) 展示与我公司合作的优势。

(2) 阐述公司的经营理念。

(3) 解读公司的发展战略。

2、维护客户：

(1) 对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(2) 在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

红酒营销策略都有哪些篇三

既然我们公司是做进口红酒的，而且刚起步发展，所以一切的工作重心都应该是销售的方向发展，因此我想知道大家都该如何了解一个地区红酒的市场，从什么渠道去了解自己的竞争对手。从而做到，知己知彼，百战不殆。以下是我对湖北地区竞品的一些看法：

我的感觉是湖北地区进口红酒的主要竞争对手是国内红酒，第一，其价格优势很明显：主要以，（张裕，长城，王朝）为主，它们的优势在于以低端红酒为主，好比老王朝干红，在市场占领很大份额，国产红酒的销售价位相对比较低，几十块钱就能买到，但是便宜的酒在质感上就有一定的欠缺，于是这些红酒被放到了夜店销售，在那种消费场合，几乎是不用看酒的品质，而且夜店会极力推荐在红酒中兑饮料改善酒的口味，这些都能让低档红酒以翻好几倍的利润出售”。

第二，国内红酒厂家的市场推广力度较大，对渠道有较大返

利，并经常会推出各类活动，如招行与中粮就经常合作，对高端客户推送中粮的国内或国际酒庄私家旅游或商务游。

那么做为一家新的红酒代理公司，所代理的品牌又非知名产品，应该如何开拓市场呢？我总结出以下几个问题，希望公司的4个人每个人都能认真思考并回答一下，回答清楚了营销的方法方案自然清楚了，必须大家共同讨论得出：（我附上我个人的答案，并附上大概时间节点所要完成的工作）

红酒营销策略都有哪些篇四

- 1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完

成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、以公司为家，惜公司名爱公司物是我们的责任一荣共荣。

11、工作中总会有各种各样的困难，我们要向公司请示，向同事探讨，抓好细节共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

12、开发客户：以a类客户主(当月提货不低三万元)其他为辅助客户，

13、自有产品(红酒)的业务招聘，培训和市场开发。

六、为充分发挥大家的积极性，实施多劳多得，不劳不得，实干加巧干，确保本月的销售工作计划能如期完成，故立此责任状。

红酒营销策略都有哪些篇五

答：返利是重中之重，同时是否提供一些增值服务，这需要叶子姐来确定。

4、5、6这三个月的重中之重是建立最好3—6家合作的咖啡厅进行小型主题品酒会的推广，最好能够将我们的产品展示架和图册放在相关的合作店，因为每一场小型主题品酒会后都会带来一些销售转换，转换两种转换形式第一现场转换，第二淘宝转换，在淘宝上支付的也有不少会要求自提的，所以所有的合作咖啡厅最好能够在武汉三镇不同的区域。同时培养两名淘宝销售与电话销售专员，进行网销与电话营销工作，

而我们三个股东主要进行各合作店授课与根据他们的电话约定做线下的跟进与成单。

前期准备工作，公司的图册（公司的简介，主要产品的图解）必须要做，建议中档以上的标准。因为这是外出拓展市场的工具，工欲善其事必先利其器，人才是公司最宝贵的资源和财富。一切的销售业绩都起源于一个好的销售人员。建立一支高效率有凝聚力及合作精神的销售团队是20xx年开局的工作重点，基本目标是包括我们三个股东之外，最好两位是女孩做淘宝与电销，因为女孩在网销及客服上有相对优势。我力争在短时间内做好专职销售人员的培训工作，包括葡萄酒的专业知识及销售经验等，之后每天都要设定具体的拜访数量，做好客户客情的管理。客情管理很重要，特附表格（见附表）。

制定此表格的目的是拜访新客户时，要有针对性的了解对方的基本情况，做好记录以备以后跟进，见老客户时要准备一些对方感兴趣的话题并为之准备必要的沟通话术，提高促成的概率。客情资料做的越细致越好，便于沟通及回访，并且对客情资料严格保管长期保留。

最后是不不断完善销售制度，尽快建立一套行之有效的管理办法

销售是贸易型公司的灵魂，同时销售管理又是一个难题，因为销售人员出差或者拜访客户都处于个人支配的状态，管理层无法监督，所以我要适时要求销售人员做好工作计划，制订出月计划、周计划，将任务落实到人头，要求每天电销及客户人员最少每人打30个拜访电话，我们三个股东进行线下跟进，每周见不少于6—10个客户，每月不少于见20—40个客户，我们整个团队一个星期必须做一次市场分析，一个月必须做一次市场销售总结，制定出下一个月的具体销售任务并分解到人头，同时纠正工作中的偏差，查找原因，调整工作方法，寻找突破口，为下一步的市场开发做好准备。

总之我对销售有一个感悟：“打出来的天下，跑出来的市场”做销售工作没有捷径可走，但是有工作方法及技巧，一定要多拜访客户，当客户拜访量上来之后，并不断调整工作方法，才有可能将市场的局面打开。

最后虽然我对这个项目充满信心。但天雨虽大，不润无根之草，进口葡萄酒与我们今后平台的市场虽好但不富不勤之人。我希望我们三人在这个平台上能有所成就并且能与酒频道共同成长。

附表：略