

我省还有很多千万级商家 看看他们如何操盘的吧

资源丰富的

长沙市敬轩酒业有限公司

长沙市敬轩酒业有限公司成立于2010年3月,是剑南春集团剑南烧坊系列的湖南省总经销商,贵州酒神酒厂国珍酱藏系列、江湖煮酒系列的全国运营商。

“这些年剑南烧坊中的剑南小烧卖得很好,公司因此打造了很好的销售平台,去年我们又与贵州酒神酒厂合作,注册了自己的品牌江湖煮酒。”通过多年来与剑南春集团、贵州酒神酒厂的战略合作,敬轩酒业在上游资源的获得上拥有了得天独厚的优势。

“2013年,我们的目标数字是3000万元。”长沙市敬轩酒业有限公司总经理黄超对于公司前景充满信心。

湖南百世酒业有限公司

“我们公司经销泸州老窖——百世窖系列产品,现在的产品有元著、百世吉祥、红淡雅等9种。”湖南百世酒业有限公司董事长谭雄告诉记者,公司现为百世窖的全国运营商。

2009年,谭雄依靠自身资源与泸州老窖的良好关系,与泸州老窖一起开发了百世窖品牌,并于2009年12月成功上市。

“目前公司有4种主要业务模式,经销,直销,团购以及定制酒。”通过两年的市场推广,百世窖获得了良好的市场反馈,2012年全国销售额接近1.3亿元人民币。

“2013年,我们将以百世窖酒的品牌开发和全国总经销为重点,目标是15-1.8亿元人民币。”谭雄踌躇满志。

理想宏伟的

湖南省五谷玉液贸易有限公司

湖南省五谷玉液贸易有限公司是“国藏酒庄”湖南省总运营商,目前经营五粮液、五粮液酿神酒等产品。

“我们是从2012年开始经销这个品牌的,因为五粮液酿

神酒是五粮液当年推出的高端品牌,刚好国藏酒庄在当年运作酒庄连锁上市,所以酿神酒就顺理成章地成为首选品牌。”总经理韦帮卡说。

“我们希望在全省各地开

设一百家集中国高端品牌酒和进口名酒为一体的‘国藏酒庄’品牌专营店。”韦帮卡介绍,公司2012年营收达两千多万元,并把2013年的目标任务定为5000万元。

湖南省振洋商贸有限公司

湖南省振洋商贸有限公司是汾酒集团杏花村·清系列湖南总代理,酒鬼酒系列长沙特约经销商。

“之前就关注该品牌很久,后来又特地跑去山西调查市场,了解到湖南地区还没有杏

花村的高端系列。”发现了这一市场空白之后,公司董事长戴分伍便开始着手准备,并于2012年6月代理品牌,成为杏花村·清系列湖南最大经销商。

“我们的主要业务模式是在县市寻找代理商,在长沙地

区开设形象店,团购、批发市场、糖酒市场都有所涉及。”通过多元化的销售渠道,公司在成立半年时间内就创造了500万元的营业额,对于2013年,戴分伍希望能够做到1000万元。

资本雄厚的

湖南省添禧酒业有限公司

“我们是杜康中国红系列全国品牌运营商。”湖南省添禧酒业有限公司董事长李宜隆告诉记者,公司从2010年开始经销杜康中国红系列。

“杜康酒是中国酒类中最有历史文化内涵的,已经流传了5000年。”这是李宜隆为何要经销这个品牌的原因。

“我们一直在开拓外地市场,寻找各地的代理商。”由于

是全国品牌运营商,公司在成本控制上有极大的优势,并以此很快打开了市场。

“2012年我们的营业额是四千多万元,2013年目标是6000万元。”李宜隆说。

湘潭市李唐贸易有限公司

“贵妃醉酒是中国历史文化中诞生出来的品牌,我很看中它的品牌价值。”湘潭市李唐贸易有限公司总经理刘新平介绍。

2012年6月,公司成为贵

妃醉酒湖南地区总代理。“我们目前建成了两个分厂,安装了一条现代化的生产、包装线,是中国唯一纯手工、纯粮食酿酒基地。”

公司自成立以来,一直

致力于开辟团购、商超等传统流通渠道,并取得了较好的成绩。“2012年,公司营业额达到500万元,2013年向1000万元迈进。”刘新平信心满满。

酒祖杜康
再起国酿白酒风云

唯以人生酒
香以生酒
林林英帝
唐忧何歌

杜康御液

荣耀出世,笑傲江湖

杜康御液
锦绣中原

杜康御液
大唐唐

杜康御液
三国窖

杜康御液系列之锦绣中原、三国窖、大唐唐,系洛阳杜康控股公司国酿白酒的中高端力作。

诚征湖南省各市、县级代理商及特约经销客户 咨询电话: 0731-85285528 招商热线: 15874853999