



贵州茅台集团

茅台集团 诚征战略合作伙伴

2012年度茅台集团投放南阳市10吨白金酒计划配额, 开设两家白金酒礼行授权专卖

贵州白酒产业已经升华为贵州工业强省战略的支柱产业, 贵州省委省政府要通过加快发展, 加快转型, 推动两融, 努力做到“未来十年中国白酒看贵州”。以茅台为龙头, 打造更多优质酱酒品牌, 凭借酒质资源优势, 环境优势, 文化优势, 技术优势, 全面攻占中国中高端白酒市场。茅台集团力争在“十二五”末, 销售收入达到500亿元, 在“十三五”末, 销售收入达到1000亿元。在这一战略方针的指引下, 茅台集团顺势而为, 隆重推出又一核心品牌产品——白金酒, 白金酒实行专卖制, 从2010年至今, 茅台集团已在全国建立400家白金酒品牌专卖店——白金酒礼行, 其中我省已达40家。根据茅台集团2012年发展战略, 投放我市10吨白金酒计划配额, 开设2家白金酒礼行。

茅台集团推出又一核心产品——白金酱酒

白金酒是茅台集团着力打造的“白金”品牌系列酒的总称, 白金酒定位中国礼仪酒, 文化酒, 艺术酒, 包括白金白酒系列, 白金养生酒系列, 白金红酒系列, 白金白酒系列及白金养生酒系列在茅台酒厂厂区生产, 由茅台集团旗下保健酒业公司荣誉酿造。

白金酱酒是白金白酒系列集大成者, 是53度国标优级酱香型白酒, 是茅台集团2012年推出的又一核心产品。白金酱酒传承了酱香美酒文化, 凝结了白金酱香型白酒的精髓, 是中国中高端酱香酒的典型代表, 白金酱酒倡导健康的饮酒方式, 推崇健康的饮酒文化, 讲究生命的健康、生存的品味、生活的高位, 讲究成功、和谐, 讲究人文关怀。白金酱酒形象代言人——影帝葛优希望通过自己的精彩演绎, 让“白金酱酒, 用小杯喝, 更讲究”的“讲究文化”传遍千家万户。

白金酒实行专卖制, 在全国已建立了400家品牌专卖店——白金酒礼行, 白金酱酒在白金酒礼行专卖。

茅台集团+央视卫视+影帝葛优 打造中国酒业第一连锁——白金酒礼行

茅台集团强力打造白金酒礼行

白金酒礼行是茅台集团在全国授权建立的白金酒品牌专卖店, 是白金酒直通天方的纽带, 是白金酒的销售阵地, 是茅台集团个性化定制中心, 是饮酒的稀有酒行, 无任何中间环节, 真品质, 真放心。

央视卫视鼎力宣传白金酒礼行

多年来, 茅台集团与中央电视台始终是战略合作伙伴, 作为茅台集团的又一核心产品, 白金酱酒相继启动CCTV2、CCTV3、凤凰卫视、广东卫视、浙江卫视、江苏卫视、安徽卫视、云南卫视、贵州卫视、陕西卫视、山西卫视、河北卫视、湖北卫视及其他频道的广告投放, 传播“白金酱酒, 用小杯喝, 更讲究”的“讲究文化”, 讲究健康的饮酒方式, 讲究人文关怀, 白金酱酒在白金酒礼行专卖。

影帝葛优倾力代言白金酱酒

影帝葛优在深入了解白金酒所倡导的健康饮酒文化和人文关怀之后, 欣然代言白金酱酒, 并希望通过自己的精彩演绎, 让“白金酱酒, 用小杯喝, 更讲究”的“讲究文化”传遍千家万户。



白金酱酒

用小杯喝 更讲究



热烈祝贺白金酱酒隆重上市

只有符合以下条件才能加盟白金酒礼行

- 具有广泛社会影响力的人脉资源
- 认同茅台集团白金酒礼行的经营理念
- 具有良好的社会信誉
- 具有充足的资金

茅台集团白金酒礼行评审委员会将对有意向加盟白金酒礼行的各界朋友, 进行公平、公正的资质审核

加盟专线

400-699-0005

茅台集团白金酒官方网站: www.moutaibaijinjiu.com

战略合作伙伴感言

● 投资白金酒礼行我看重的是白酒的发展大势

我是做金融投资的, 一直关注白酒行业的发展, 近几年白酒行业一直保持着30%的增长速度, 尤其是酱香型的爆发式增长更是成为世界热点, 很多文集团纷纷投资白酒产业, 这更坚定了我投资白酒的信念。今年初, 我终于抓住了与茅台集团合作的机会, 成功加盟白金酒礼行。我坚信, 我的投资一定会有高额回报。(白金酒礼行广州财富店 张恩)

● 和茅台集团合作很稳定、更长远

茅台集团是中国酒业的龙头企业, 品牌知名度高, 品质卓越, 与茅台集团合作, 投资再多也不担心。穿衣就穿海澜之家, 因为都是男人的衣柜, 喝酒就喝白金酱酒, 因为那是男人的品味。我们海澜集团相信只要按照集团的要求做, 就一定会有一个很稳定、更长远的发展。投资茅台集团白金酒礼行, 等于投资了一个可靠的未来!(白金酒礼行江苏海澜各路店 周忠)

● 葛优代言, 白金酒礼行更有发展

加盟白金酒礼行我看重的是茅台品牌, 去年9月经过茅台集团评审委员会的严格审核, 我终于拿到了白金酒礼行的开办指标。在集团的指导下, 半年多的时间, 我就取得了优异业绩, 现在葛优成了白金酒的代言人, 我对白金酒更有信心了, 于是, 我毅然放弃了投资的其他项目, 专心运作白金酒礼行。我坚信: 有了葛优的加持, 白金酒礼行更有发展。(白金酒礼行河南长葛店 李忠)

● 白金酒礼行让我找到更好的利润增长点

我们乐仁堂集团是河北区域医药零售连锁业的领军品牌, 近年来行业竞争激烈, 利润有所下滑, 去年我看到茅台集团和白酒发展大势, 增加了白金酒礼行这个新项目, 获得了丰厚的利润回报, 我坚信, 我们与茅台集团强强联合, 一定能够创造出更大的市场价值。(白金酒礼行河北乐仁堂店 梁恩)

● 人脉就是财富

我以前在机关单位工作, 积累了很多政府人脉资源, 我们有一个共同的爱好——茅台酱香美酒。后来我下海办了一个企业, 没有很好的利用上我的人脉资源。去年开始做白金酒礼行, 又实和和们建立了业务往来, 生意做的红红火火, 我和我的朋友都喝上了真正的茅台酱香美酒。(白金酒礼行浙江永康店 傅忠)

● 只要拿到白金酒礼行指标就能赚钱

这几年我一直寻找适合自己发展的项目, 了解到白金酒礼行白酒的投资回报后, 我觉得这是一个很好的机会。经过茅台集团评审委员会的层层审批, 我幸运地拿到了白金酒礼行的指标, 短短一年时间, 白金酒礼行就给我带来了丰厚的利润回报, 也将我的事业推向了一个高峰! 看来拿到白金酒礼行的指标, 就能赚钱!(白金酒礼行山东泰安店 石恩)