# 主题市场局年乡村振兴工作汇报

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2023-12-24

*主题市场局年乡村振兴工作汇报一关键词：邵阳老酒 市场竞争 品牌 白酒消费市场一、湖南销售市场分析（一）需求分析据相关调查可知，湖南白酒市场有80％的酒是52°的，高度化趋势明显。白酒市场价位以3—10元／500ml和18—45元／500ml...*

**主题市场局年乡村振兴工作汇报一**

关键词：邵阳老酒 市场竞争 品牌 白酒消费市场

一、湖南销售市场分析

（一）需求分析

据相关调查可知，湖南白酒市场有80％的酒是52°的，高度化趋势明显。

白酒市场价位以3—10元／500ml和18—45元／500ml的低中档酒最为畅销。其中3—10元／500ml的低档酒市场份额为43.6％，消费区域以农村、乡镇为主；18—45元／500ml的中价位酒市场份额为41.2％，消费区域以地、市、区城市为主，二者市场份额总计为84．8％。60—880元／500ml的高价位白酒的市场份额为15.2％，消费区域主要集中在长沙、株洲和湘潭，其消费去向为礼品、酒楼和婚庆。

有33.52％的消费者希望白酒口味平和，饮后不上头；有77.23％的消费者

愿意接受大型国营酿酒企业提供的白酒，其重要因素是安全、放心。占受访者总数13.13％的高学历消费者，渴望能喝上无任何污染、对身体健康无害、回归自然的生态型白酒。在市场消费调查中，几乎是100％的受访者希望白酒生产厂家推出对身体健康有益的，并具有某种生理功能的白酒。

邵阳老酒是湘窖酒业下的一款产品，其具有“清亮透明、窖香浓郁、绵甜甘

冽、怡畅爽净”的独特风格，是邵阳品牌系列核心产品。邵阳老酒在包装上充分体现了湘文化的风格，在酒质上继承了醇厚绵甜的特质，20xx年上市推广并邀著名笑星大兵为形象代言人，以“轻松一口邵阳老酒”的广告诉求，迅速得到了

消费者的认可。20xx年，邵阳老酒已成为湖南小酒第一品牌。邵阳老酒目前也是湖南省中低端白酒第一品牌，以贴近百姓消费、切合湖南人饮食习惯的特点得到了消费者的认可，因此不管是从独有的文化角度还是从产品自身的角度，邵阳老酒的现有市场以及潜在需求都是相当可观的。

（二）竞争分析

1、竞争对手分析

湖南白酒市场品牌繁多，集中了川、黔、豫、鄂、皖、苏的主要品牌。对主流品牌，据相关调查浏阳河和金六福，分别为95．3％和92．7％；其次是湘泉，市场知名度分别为88．2％。在省外白酒调查中，四川的五粮液和剑南春市场知名度最高，达到95．1％以上。对于白酒消费市场来讲，白酒的知名度，市场可信度对白酒消费的选择有极为重要的影响。清香型白酒的市场销量走低的主要原因与湖南人的饮酒习惯长期受浓香型影响有关，茅台酒的市场销量走低的原因，主要受市场价位过高和竞争的影响。湖南白酒市场上虽然川酒仍是主流（约占60％）但绝大多数是中低档酒，湖南白酒的竞争者不仅有来自全国的高档品牌，还有来自省内外的中低档品牌。

2、湖南酒水市场主要竞争对手

a、省内竞争品牌

长沙——白沙液系列

衡阳——回燕峰系列

湘西——湘泉系列

邵阳——开口笑系列

b、 外地入湘主品牌

四川——剑南春、五粮液、金六福、浏阳河、全兴、沱牌、泸州老窖

安徽——金种子

湖北——稻花香

贵州——茅台、小糊涂仙

3、邵阳老酒swot分析表

（三）消费者购买行为分析

湖南的白酒市场主要集中在长沙、株洲、湘潭、邵阳、衡阳等地区，不同的经济发展地区的人均收入水平有所不同，这也是影响人们消费水平的一个重要因素。在中低档的白酒市场，绝大多数的消费是家庭、聚会、小型宴席等，相对于高档的白酒销售，目标消费群体更为庞大，因此其消费量也更大，而中低档白酒的目标消费者大部分是处于中低收入水平。在当今各类商品品种繁多的情况下，消费者的选择以及够买影响因素也更多，有收入水平的影响、个人的喜好、他人的购买导向、的引导、社会群体效应等等，但总体而言如今人们的购买行为逐渐理性化，尤其是对处于消费水平较高城市的中等收入消费者，他们的消费选择也更为理性。因此在长沙、湘潭、株洲、邵阳、衡阳等主要白酒消费市场，绝大多数的消费者在选择购买白酒的时候，对中低档的白酒倾向性更大，尤其是对具有浓烈湖湘文化品牌的白酒来说，湖南人对其更具有喜爱之情。

二、营销方案

（一）市场选择

根据差异性市场战略，我们可以把湖南白酒市场分为中高档消费市场和中低档消费市场，根据前面的市场需求分析，湖南的中低档白酒市场份额为84.8%。作为销售价格较低以及目标消费者大众化的邵阳老酒，中低档消费市场是其目标消费市场。 根据不同地区的消费水平，我们选择中低档白酒消费量较大和整体消费水平处于中等水平的城市，主要是长沙、株洲、湘潭、邵阳、常德、衡阳等地区。

对于这些目标市场，首先它们的市场机会都比较多，在中抵挡白酒行业，消费市场以相对完全竞争市场为主，竞争的白酒品牌较多，且每个品牌和产品的市场份额都比较有限。其次，在这些市场中，邵阳老酒作为湖南独有特色第一小酒，其原本的销售知名度以及影响力都是比较有优势的，尤其是邵阳老酒味道浓香且价格比较实惠，符合大多数中低档白酒消费者的需求。

（二）市场定位

邵阳老酒目前是湖南省中低端白酒第一品牌。以贴近百姓消费、切合湖南人饮食习惯的特点得到了消费者的认可。其功效主要有杀菌作用——防治感冒或流感的传统方法之一，就是喝一杯热邵阳老酒。

在中低档市场的基础之上，我们将邵阳老酒定位为具有湖湘文化特色的强身健体的白酒。针对不同年龄的消费群体，我们可以推出不同纯度的白酒产品。根据不同消费水平的群体，我们又推出不同品质和不同包装的白酒产品，以满足不同人群的需求。

（三）营销组合设计：4p

1、产品策略

邵阳老酒作为邵阳品牌系列一款核心产品，主攻小瓶酒市场。它在包装上充分体现了湘文化的风格，在酒质上继承了醇厚绵甜的特质，目前还推出了一些中高档的豪华包装白酒。针对我们的中低端目标消费市场，我们推出以下产品策略：

（1）扩大产品组合策略：以礼品、茶类、套餐类产品为主开发多种产品生产、经营，产品选择多样化，更能满足更多消费者的多种需求，开拓新的市场。

（2）产品延伸策略：将邵阳老酒和湖南湘窖酒业有限公司其他系列的白酒组合销售。满足消费者对产品的多样化需求，扩大品牌经营，同时又助于提升品牌形象。

2、价格策略

邵阳老酒从上市推广就以十分有竞争力的价格迎合了广大消费者的.需求，因此在中低档销售市场中仍以相对较低的价格销售。针对不同的消费体，采取4种类型的价格体系，主要包括出厂价格、经销商价格、二批商价格、零售价格。同时可以对批量购买给予一定的优惠；对于经销商的年销售额超过一定数额的给予价格上的优惠和鼓励。

3、渠道策略

（1）采用销商代理制、直销渠道模式和平台式渠道模式,扩大销售渠道，提高品牌知名度。

（2）通过商超、酒店、餐饮店、烟酒店、便利店、批发部、团购、定制、直销、移动展示与销售渠道等进行销售。

（3）增加网络销售的方式，借用网络平台，如通过公司的网页、淘宝、聚划算等等增加销量，但同时也要注意控制好产品的质量，严防假冒伪劣产品。

4、促销策略

（1）人员促销：酒店可以利用人员这一资源，来帮助完成促销。给予酒店内部人员一定数额的开瓶费，激励他们，提高销量。

（2）广告策略：广告能促进销量，是大众所知。邵阳老酒以著名笑星大兵为形象代言人，以“轻松一口邵阳老酒”的广告诉求，迅速得到了消费者的认可，广告效果也十分明显，后期也可以通过网络广告、电视广告、报纸杂志、企业宣传册等媒体进行宣传。

（3）公共关系：公司开展活动，邀请代理商和客户一起参加，来增加厂家与代理商的友谊；投资社会公益项目，提高公司和产品的公众形象。

三、结束语

在竞争十分激烈的湖南白酒市场，不管是高档还是中低档白酒，都需要一套良好的营销战略，合理的营销模式是产品成功的关键，也是产品持久销售的支持力。独具湖湘文化的邵阳老酒在过去十年的销售基础上也将会呈现出新的面貌，篇二：邵阳老酒坊8月赊销方案简述：邵阳老酒坊自6月在上海市场局部地区铺市至今，市场反应良好，终端易于接受、动销相对迅速是典型的表现。公司决定：8月、9月、10月分三个阶段展开全面的市场铺市及终端氛围营造活动。

（8月全面铺市、9月营造氛围、10月进行终端进货促销）。

以下为8月方案：

一、活动主题：“全面赊销，闪电铺市”。

二、活动时间：8月8日至9月5日

三、活动方式：以赊销为主，现结为辅的方式进行闪电式市场铺市。

四、区域任务：各区域进货任务：500件；铺市网点：500家。

五、经销客户配合方式：

1、8月15日前，必须实现100件邵阳老酒坊的进货；

2、铺市期间，分销客户必须安排一辆三轮车、一名助销员协助铺市。

六、活动支持：

1、于8月15日前进货100件邵阳老酒坊的客户随货配送20件，作为分销客户的铺市坏帐补贴；

2、累计至10月25日，铺市网点维持在100家以上，进货满200件的客户，公司另奖励1200元作为助销员工资补贴。篇三：仿写练习题答案完整

仿 写 练 习

1.如果你是大河，何必在乎别人把你说成小溪。

如果你是 春色 ，何必为一瓣花朵的凋零叹息 。

如果你是 种 子，何必为还没有结出的果实着急。

2.如果“爱”是左右手，就一只送给儿童，一只送给老人；

如果“爱”是左右手，就一只送给早春，一只送给晚秋。

如果“爱”是左右手，就一只送给理想，一只送给现实。

如果“爱”是左右手，就一只送给历史，一只送给未来。

3.人人需要关心，需要快乐，需要祝福。如果一滴水代表一份关爱，那我就送你一个东海； 如果一颗星代表一份快乐，那我就送给你一条银河，如果一页书代表一份祝福，那我就送给你一座书山。

4.读一本好书就是一次甜美的享受。每次阅读，犹如沐浴和煦的春风，是你神清气爽；每次 阅读，犹如品尝香醇的美酒，使你陶醉其中；每次阅读，犹如聆听智者的教诲，使你茅塞顿开。与书为伴，你的人生会更精神。

5.如果大地的每个角落都充满了光明，谁还需要星星？

如果人间的每个地方都充满了关爱，谁还渴望温暖？

6.以“幸福是”开头，恰当引用古诗词名词，仿写两句话，组成一个排比句。例句：幸福是“暮然回首，那人却在灯火阑珊处”的喜悦。

幸福是 “但愿人长久，千里共婵娟”的祝愿 。

幸福是 “临行密密缝，意恐迟迟归”的牵挂 。

7.以任何一种职业或职务开头，写出句式相同的句子。

例：教师好比蜡烛，虽然燃烧了自己，却照亮了别人。

农民好比蜜蜂，虽然耗尽了体力，却创造了甜蜜的生活。

8.请在“家园”和“思念”中任选一个词，仿照下面示例的形式写三个句子，要求每个句子都要采用比喻和比拟两种修辞手法，三个句子的内容要有内在的联系。

例：春天像刚落地的娃娃，从头到脚都是新的，它生长着。

春天像小姑娘，花枝招展的，笑着，走着。

春天像健壮的青年，有铁一般的胳膊和腰脚，领着我们上前去。

家园是永恒的港湾，张开温暖的双臂，迎接你的归来。

家园是一杯浓郁的咖啡，有苦有甜，总在寂寞的时候融化进你的心田。

家园是叮咚作响的小溪，带着亲人的问候，笑盈盈地向你走来。

9.请写出一条有关环境保护的宣传标语。（要求语言简练，具有警示或激励作用，能产生较好的宣传效果。）

小草在睡觉，请别打扰她。/花儿微微笑，请你绕绕道。

10.请介绍一种自己最喜爱的家乡特产，并给它拟一条广告。

特产名：

广告词：

11.学校将要举行一次普通话比赛活动，请你为这次活动你写一条宣传标语，要求语言简练，观点鲜明。（不超过20字）

“普通话是沟通心灵的桥梁”/“说好普通话，沟通你我他”

12.夏季，很多人去田间地头捕捉青蛙，请以“保护青蛙”为内容拟一条公益广告词。（20字以内）

你愿意只能在录音中“听取蛙声一片”吗？让小蝌蚪们都拥有快乐的家吧！

13.杏花村汾酒集团曾用杜牧诗句“借问酒家何处有，牧童遥指杏花村”作广告。请你为邵阳湘窖酒业设计一则广告。

常喝邵阳老酒，健康自然有。/邵阳老酒，好酒，好酒。

14.太平洋保险公司打出一条精彩的广告语：“平时一滴水，难时太平洋。”请你说说这则广告语好在何处？

1、广告语与公司巧秒结合；2、提示了保险的作用；3、用了比喻、对比、夸张的修辞手法，增强了表达效果。

15.有一则宣传“臭豆腐”的广告是：臭名远扬，香飘千里。

①广告中“臭名远扬”的“臭”具体指的是： 臭豆腐

②请谈谈这则广告妙在哪里？

通过双关和对比、突出“臭豆腐”的名声大，气味香，此外还利用矛盾法吸引人的注意力。

16.手机短信已经成为现代生活中一道亮丽的风景，请拟一则20字以内的短信，发给一位参加数学竞赛的好友，表达诚挚的祝福。

祝你沉着应战，马到成功。

17.五月的第二个星期天是母亲节，班级开展庆祝母亲节活动，请你给这项活动写一个主题标语。

“说不尽的母爱，诉不完的真情”/ “感母恩，谢真情”

18.进入信息时代，很多学生认为，都用电脑打字了，字写的好不好无所谓，面对这一现象，七年级某班准备开展以“写好汉字，学好汉语”为主题的班会活动。如果你是主持人，请你为这次活动设计一个开场白。

同学们，众所周知，语言是一个国家、一个民族的标志，而文字是语言的载体，中国书法源远流长，它是我们民族文化的瑰宝，如何传承和发扬是我们的责任。下面我宣布“写好汉字、学好汉语”主题班会，现在开始。

19.夏季来临，某物业公司准备在小区内喷洒除虫药水，时间5月30号14:00～15:00.请你代物业公司拟一份告示。（只需写出正文部分内容），告知小区居民。要求：内容清楚，语言得体简明。

20.下面是绥宁5月1日的天气预报，电台计划播送时，在各条信息内加上一些体现人文关怀的内容。请你为电台设计一段这样的话。50字左右。

5月1日 多云转阴有阵雨或雷阵雨温度：20℃～28℃风力：微风

今天多云转阴，有阵雨。温度：20℃～28℃ 风力微风。出门的朋友，请上雨具，雨天路滑，注意安全。

21.信息时代，网络阅读对青少年影响很大，网络阅读究竟是利大于弊（正方），还是弊大于利（反方）？学校准备搞一次辩论会。现在由你担任辩手，请选择其中一方陈述你的观点和理由。（50字左右）

我的观点是，其理由是

22.假如你在母亲节这一天给母亲洗一次脚，请写出给母亲洗脚前想说的话。

妈妈，小时侯，您给我洗了无数次的脚，我时时感受着您 的抚爱。今天是母亲节，我想给您洗一次脚，回报您对我的养育恩情，请您答应我，好吗？

23.根据下列提供的情景回答问题：

一次，你妈妈因为一件小事错怪了你，对你发脾气，你说：“。”

24.临近末考，高明想在紧张的复习之余去打篮球放松一下，妈妈着急的说：“马上要期末考试了，你怎么还去打球？”在这种情况下，高明怎样说才能不让妈妈生气，又能达到放松的目的？

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！