

詹姆士的中国赢销

澳洲詹姆士酒庄
詹姆士酒业（天津）有限公司
2011年8月13日

➤ 詹姆士酒庄的世纪传奇

➤ 詹姆士酒庄的中国赢销



➤ 詹姆士酒庄的世纪传奇

1914年

1921年

1988年



詹姆士酒庄的世纪传奇

1995年



➤ 詹姆士酒庄的中国赢销

一、詹姆士的中国赢销之**市场构建**

二、詹姆士的中国赢销之**战略组合**

一、詹姆士的中国赢销之 市场构建

与品牌运营商的紧密合作

四年中我们成功的为中国烟草和中国邮政授权经营船长系列和皇家骑士系列。

与区域经销商的紧密合作

四年中我们在广东省用店中柜的模式成功的完成省内市场的布局

根据现有的北方葡萄酒市场氛围的上升，和我们近四年的销售基础及推广经验的累积。未来1-3年内，詹姆士酒庄在酒行渠道将采取店中柜模式，KA渠道采取店中店模式，分批分期分区域稳定复制到底

按“省会级市场—地区级市场—县级市场”三级指标，分级构建重点省区市场

二、詹姆士的中国赢销之 战略组合



产品组合



渠道组合



推广组合



服务组合

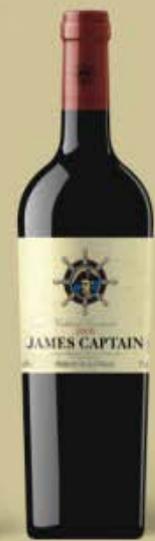
澳洲詹姆士酒庄产品组合——詹姆士船长系列

JAMES CAPTAIN



詹姆士船长

2004木板盒装西拉干红葡萄酒



詹姆士船长

2006卡本纳干红葡萄酒



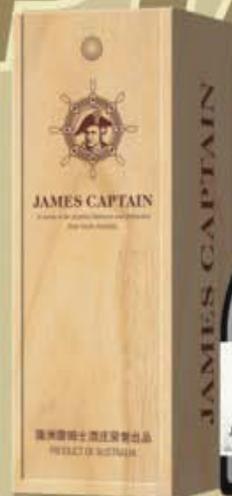
詹姆士船长

2009卡本纳干红葡萄酒



詹姆士船长

2010西拉干红葡萄酒



詹姆士船长

2005原木盒装西拉干红葡萄酒



詹姆士船长

2008美露干红葡萄酒



詹姆士船长

5升橡木桶装干红葡萄酒



澳洲詹姆士酒庄产品组合——禾富山谷系列



禾富山谷

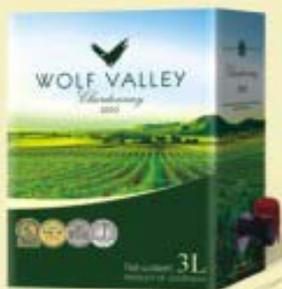
2006 纸板盒装西拉干红葡萄酒

禾富山谷

2008 混合干红葡萄酒

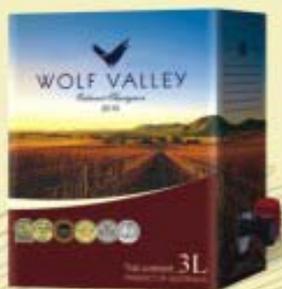
禾富山谷

2008 莎当妮干白葡萄酒



金牌禾富

2010 (3L利乐装) 霞多丽干白葡萄酒



金牌禾富

2010 (3L利乐装) 卡本纳干红葡萄酒



禾富山谷

2007 纸板盒装卡本纳干红葡萄酒

禾富山谷

2009 美露干红葡萄酒

澳洲詹姆士酒庄产品组合——詹姆士BIN18系列



BIN18

2007西拉干红葡萄酒



BIN18

2008西拉干红葡萄酒



BIN18

2009西拉干红葡萄酒



BIN18

2006美露干红葡萄酒



BIN18

2007美露干红葡萄酒

JAMES BIN18

澳洲詹姆士酒庄产品组合——WOLF 888系列

WOLF 888



禾富888

2006纸板盒装卡本纳干红葡萄酒

禾富888

2007纸板盒装西拉干红葡萄酒

禾富888

2008PVC盒装卡本纳干红葡萄酒

禾富888

2009美露干红葡萄酒

禾富888

2010美露干红葡萄酒

澳洲詹姆士酒庄产品组合——詹姆士传奇系列



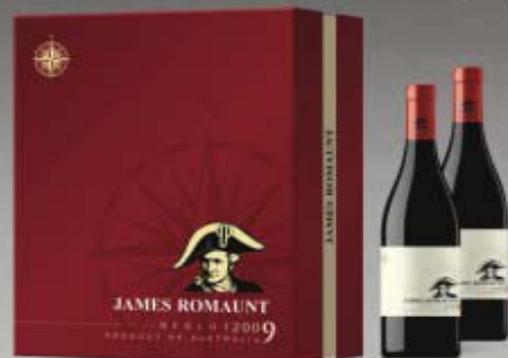
詹姆士传奇

2007原木盒装卡本纳干红葡萄酒



詹姆士传奇

2008纸板盒装西拉干红葡萄酒



詹姆士传奇

2009两支装美露干红葡萄酒



詹姆士传奇

2007六支原木盒装卡本纳干红葡萄酒



詹姆士传奇

2009纸板盒装美露干红葡萄酒

詹姆士传奇

2010卡本纳干红葡萄酒

澳洲詹姆士酒庄产品组合——詹姆士2008系列

Sun, Sand, Wine.....



詹姆士2008

2006卡本纳干红葡萄酒



詹姆士2008

2008西拉干红葡萄酒



詹姆士2008

2007混合干红葡萄酒



詹姆士2008

2009美露干红葡萄酒



詹姆士2008

2009卡本纳干红葡萄酒

澳洲詹姆士酒庄产品组合——皇家骑士系列



ROYAL KNIGHT



皇家骑士

2007卡本纳干红葡萄酒



皇家骑士

2008赤霞珠干红葡萄酒



皇家骑士

2009美露干红葡萄酒



皇家骑士

2007西拉干红葡萄酒



皇家骑士

2010卡本纳干红葡萄酒

渠道组合

中、低档突围 渠道下沉

- 以中、低档产品（零售价格68-128元左右/瓶）为突破口，和经销伙伴共建零售终端，进行传统渠道（名烟名酒、社区超市等）的重点落地性运作，用店中柜和店中店的模式令广大的消费者在各零售终端随处可见我们的产品，烘托零售终端氛围提高终端店老板和经销商的利润，以便于快速的进入日常消费餐桌

高端布局 渠道细分

- 在广大的零售终端层面营造产品氛围同时，用298-888元高利润价位的酒充分结合经销合作伙伴的强势团购、餐饮渠道网络，以中高端系列产品进行渠道细分，整体实现品牌形象的点面建设

群狼战术 高度覆盖

- 分渠道分区域以加盟特许的方式延伸开发市场，实现各区域市场高密度产品展现和终端货架的占位，使之组合为全渠道覆盖

推广组合

◆ 詹姆士的三级推广组合投入，将加强整体品牌形象提升和重点战略市场线上、线下的竞争优势的构建。

三级组合	整体品牌形象提升	重点市场线上推广		重点市场线下推广	
推广投入内容	省级媒体投放 专业杂志形象	户外广告 楼宇广告	公交广告 店招广告	店中柜陈列 品鉴会 试饮赠酒	促宣品 常规促销活动 节假日促销活动



店中柜普通酒柜标版



店中柜恒温酒柜标版



服务组合



国际品牌顾问公司
专业全程盈利跟踪的全面服务



专业酒柜陈列
品牌形象统一，市场操作规范



专业销售团队
贴身的市场服务



核心市场
倾斜性推广费用支持



售后服务全程无忧

专业的品牌展示构筑了詹姆士绝对的优势。从而投入优势。实现了詹姆士“连点成片”的终端竞争优势的滚动打造。同时辅以上种种服务支持，以保证市场的有效维护和跟进。

◆ 总体来说，詹姆士品牌的良性成长是各营销细分要素汇聚的合力使然！整合起来，主要为以下三点——

- ✓ 詹姆士品牌独具魅力的产品资源，专业的店中柜陈列展示，通过“形象珍珠链”打造，实现了消费者和相关价值利益零距离的感知
- ✓ 詹姆士“全程无忧”服务理念，将获得经销合作伙伴团队的认可与支持，从而为获得终端竞争优势播下成功的种子
- ✓ “价位-品系”二维指标指导下的多品系产品战略，为经销合作伙伴进行区域拓展和终端拦截提供了适应性基础

Thank You



浪漫之旅的领航者·詹姆士酒庄

源自澳洲的阳光·沙滩·葡萄酒……

新品鉴赏会



咨询热线: 13601313353

上海酒资讯网 www.tlx.com