

茅台开放经销权的“新政”见成效,竟挖来五粮液最大经销商。日前,深圳银基公告称与茅台签经销协议,旗下全资附属公司银基贸易发展(深圳)有限公司已与国酒茅台(贵州仁怀)营销有限公司签订经销协议。银基集团本是五粮液最大的经销商,业内人士分析,此番银基牵手茅台,可能是五粮液遭遇库存危机,导致银基巨亏而造成的。

茅台“挖墙脚” 五粮液最大经销商倒戈

十几年的“老伙伴”从了茅台

银基集团的公告称,根据经销协议,深圳银基贸易已获得广东省团购客户经销权,集团的品汇一号形象连锁店也获得经销贵州茅台酒产品的经销权。经销协议到2013年12月31日期满,不过在相互同意的条件下,该经销协议还可由订约双方按年重续。对于合作的金额和具体细节,双方均未透露。不过白酒

营销专家晋晋锋透露,根据双方的协议,此次银基一次购进茅台30吨,共63720瓶,涉及资金6365.6万元,并一次付清。

据记者了解,银基集团和五粮液之间有着十几年的合作关系,是五粮液系列酒自2000年以来在各市场中的最大经销商,每年为五粮液贡献约20亿元的销售额。

原因:不愿在一棵树上吊死

记者从日前银基发布的财务报告中知悉,截至2013年3月31日的2013财政年度,银基亏损11.33亿港元。多位五粮液的经销商也向记者表示,自去年白酒行业危机以来,五粮液在渠道上确实遭遇不小的库存压力。白酒营销专家肖竹青表示,在郎酒、五粮液等一线品牌价格严重

倒挂的背景下,茅台仍维持了千元左右的价格,经销商仍有钱可赚,银基倒戈无非是不愿在一棵树上吊死。他认为,银基倒戈对五粮液最大的影响不在于业绩,而是渠道信心。“可能还会有其他经销商,跟着银基的步伐离开五粮液的阵营。”

据《重庆商报》

链接

五粮液批零价格倒挂 经销商改用票据付款

五粮液中报发布后,“是否存在虚增收入”成为白酒市场和资本市场争论的热点。记者通过多方调查发现,由于五粮液酒目前存在批零价格倒挂情况,不少经销商从以前的现金打款改为如今的用票据等非现金方式打款,其中累积的风险已经显而易见。

五粮液8月14日发布的财报显示,五粮液上半年实现酒类收入149.24亿元,同比增长2.7%。不过,一些关键指标却不容乐观:截至今年6月30日,五粮液的应收票据达到42.47亿元,同比大幅增加63.71%。公司

对此解释称,这主要是经销商通过使用银行承兑汇票进行结算增加所致。

“经销商卖酒都是亏钱的,怎么给厂家打款?”一位经销商说,由于渠道价格严重倒挂,“倒货比给厂家打款进货便宜”,相当数量的五粮液经销商不愿意给五粮液厂家打款。

某券商食品饮料行业分析师马亮(化名)认为,从应收票据这一数据来看,相当于银行融资给经销商,经销商拿着票据给了五粮液,尽管现金没有进来,五粮液则将此确认为收入。据《第一财经日报》

东方IC供图

理财产品收益回升 最高达7%

近期银行间市场资金面再度出现紧张,银行理财产品收益跟着水涨船高。昨天,记者走访多家银行发现,银行理财产品最高收益已回升到7%左右。据统计,南京在售的银行理财产品中,有三款预期收益达到了7%,一款达到6%,多款理财产品在5%以上。

三款预期收益达到7%的银行理财产品全都是保本产品,期限为1年至2年,投资起点金额在5万或10万以上。其中有一款为挂钩股票的结构性产品。

实习生 孙孟霖
现代快报记者 王海燕

消费者权益保护 将纳入银行考核

今后投资者不用再担心银行工作人员误导销售后苦于证据不足而维权无门。日前,银监会发布的《银行业消费者权益保护工作指引(征求意见稿)》要求将消费者权益保护纳入考核体系,并且要求银行业金融机构应在营业网点和门户网站醒目位置公布投诉方式和投诉流程。

记者昨日调查发现,虽然正式规定尚未出台,但目前已有三家银行走在了前面。建设银行在其官网上新增了一个专门的投诉热线,中国银行则设置了专门的江苏客户服务中心,招商银行除了电话渠道外,还有信件、电邮等渠道。

实习生 孙孟霖
现代快报记者 王海燕

创富工作室线上线下齐头并进

发起“电商卖家创业故事分享”等活动

电商卖家在创业过程中都有哪些酸甜苦辣?花店要不要开在闹市区?创富见面会又有哪些新嘉宾?最近,现代快报网创富工作室有点“忙”,各种面向广大创业者的线上、线下活动持续开启,欢迎大家积极参与、讨论。

分享你的电商创业心得

网络的飞速发展,让电子商务成为很多创业者青睐的创业方式之一。但是,电商创业并不像别人所想的那样简单。近期,创富工作室就将目光聚焦电商创业者,发起了“电商卖家创业故事分享汇”的线上活动,面向广大电商创业者征集创业故事。从最开始的激情,到过程中的艰辛,再到坚持的动力,甚至遇到的瓶颈,推广的难题……只要你是电商卖家,无论你的生意做

得是大还是小、是赚得盆钵满盈还是遭遇销售瓶颈,都可参加本次活动,分享各自电商创业过程中的酸甜苦辣。对于经营现状不佳的电商创业者,创富工作室将邀请创富专家团队以及微博营销专家等来为卖家们的问题坐诊,帮助卖家走出瓶颈,继续壮大自己的创业路。此外,我们还会邀请优秀卖家和电商讲师来为中小卖家们做线下的主题讲座,与各位电商创业者共同探讨未来电商的发展之路。

最新互动话题探讨花店选址问题

与此同时,创富工作室的常规工作也在有条不紊地进行着。最新互动话题“选址难:花店究竟要不要开在闹市区?”已于8月20日在现代快报网创富工作室页面正式上

线,目前已有不少网友加入讨论。创富工作室近期走访的某花店店主王女士就曾提出过此类烦恼:闹市区具有人流量大、交通便利等优势,但是租金成本高、竞争也十分激烈,因此是否在闹市区开一家分店让王女士十分苦恼。对于这个问题,广大创业者如何看待?

创富会将邀请知名创业者分享经验

上周末举行的第110期创富见面会上,不少投资人提出:除了优秀的项目商机之外,希望还能够学习到成功的连锁加盟创业者的创业经验。因此,创富工作室也将在今后的创富见面会上邀请更多知名的连锁加盟企业家到场,向广大投资人分享各自的创业经验和心得,供广大创业者参考、借鉴。

更多创业资讯及创富工作室的最新信息,可登录现代快报网进行了解。

1.“电商卖家创业故事分享汇”线上活动参与方式(任选一个):

(1)登录“现代快报网”——注册账号——在个人空间发表日志分享电商创业故事

(2)登录“现代快报网”——注册账号——点击“创富工作室”——点击首页“电商中小卖家创业故事分享汇”——在评论中分享故事

2.互动话题活动参与方式:登录“现代快报网”——点击“创富工作室”——点击首页“选址难:花店究竟要不要开在闹市区?”——进入页面发表看法

3.咨询电话:(025)84783332

4.创富工作室官方群:230415156 曹玉红

商机快递

吉祥馄饨引发加盟热潮 品牌影响力逐步扩大



经过2009到2012年间的大力推广,吉祥馄饨在南京新街口广场、丰富路、马台街、广州路、鼓楼医院、人民医院、妇幼医院、瑞金路、长途东站等繁华商圈开设了店铺,吉祥馄饨品牌在南京市民中有了相当的影响力和美誉度,也获得了投资者的青睐。外地市场现在也迎来了较好的发展势头,特别是在苏北地区,大部分的外地加盟商是在实地考察品尝后喜欢上馄饨的口味,进而确定自己开店的意向。吉祥馄饨品牌正逐步体现出它的影响力。

2012年吉祥公司厚积薄发,在店铺的数量和布局结构方面将实现进一步的突破。市场开发部也招兵买马,加强人力,并对业务模式进行进一步调整。贯彻执行突破数量,优化布局的总体思路。同时,公司营运部也尝试了多种推广方式扩大品牌影响力,如报纸广告、店铺促销、网站、媒体合作等等,以期实现品牌效应对加盟业绩增长的推动。

吉祥馄饨以投资小、操作简单、全程扶持、收益丰厚等特点,为加盟商提供从店铺选址、装修设计、产品供应、人员培训等一系列支持和培训,尤其是对产品实行统一生产和统一配送,省去了加盟商自己买菜、制作的麻烦,给加盟商提供了极大方便。有意者请咨询:4000707517(苏皖),0510-85744181(苏锡常南通)

高考状元“务农”创业 年营业额过百万

创业档案

创始人:王晗
创业项目:“大水牛”
毕业院校:南京大学
创业现状:稳定发展中,年营业额超百万

统计显示,高考状元以投身科研和金融界的为最多,然而也有不少例外,08年南京文科高考状元王晗就是其中一个。早在2011年,正值大三的王晗就已经开始创业了。大学生创业多以电子商务和科技类项目为主,王晗选择的项目却令人

出乎意料:有机农业。

南京高考状元下乡“务农”

2011年的一次社会调查中,正读大三的王晗赴常州武进区现代农业产业园进行考察,偶遇同样前来考查的人大可持续发展高等研究院考查团,该考查团正拟与嘉泽镇政府合作一个生态农业项目。王晗与该考查团负责人、人民大学博士程存旺一拍即合,随即加入到他们的团队中来。这个后来被命名为“大水牛市民菜园”的生态园区占地将近300亩,最初的创业团队却只有五个人。王晗说,从拿下项目起,他们基本上都

是早八点开始,一直工作到深夜。目前大水牛已拥有30名员工,可以每周两次向200户会员各输送7公斤重的蔬菜。

经营理念和经营模式先进

王晗说,做有机农业,最重要的一点是要讲诚信。因此“大水牛”的蔬菜种植中坚持五个“不使用原则”,即:不使用化肥、农药、催熟剂、除草剂和转基因。

“怎么卖”是“大水牛”最初面临的最大问题。“大水牛”市民菜园避开传统销售渠道,采取会员制度,由会员提前支付一个季度的农产品费用,大水牛每周定时送货上门。

目前大水牛已拥有超过200户会员,年营业额超过百万。

特别提醒

为打造一个创业的交流对接平台,全新上线的现代快报网创富工作室公开征集大学生创业项目和故事,我们将进行实地采访,为优秀项目提供展示的机会,还将邀请创业指导专家为项目进行分析指导。

电话咨询:(025)84783332

网络咨询:登录“现代快报网”——点击“创富工作室”——点击“大学生创业”进行了解。

学生创业交流群:254290269
曹玉红 实习生 王琼