

伊力特股票为什么下跌...白酒股市一直呈下跌趋势，想知道过年期间市场白酒销售活跃那么股价会上涨么-股识吧

一、白酒股暴跌 白酒股暴跌三大股指跌幅超多少

早盘开盘三大股指几乎平开，一度短暂集体翻红，随后开始震荡下行，午后跌幅加剧，沪指击穿2600点关口，创业板指失守1300点关口。

以下为事件新闻原稿，供参考：网易财经10月24日讯 白酒股持续大跌，今世缘、古井贡酒、洋河股份、口子窖、伊力特等白酒股均跌超5%，食品饮料、医药等大消费板块也全线走弱。

国泰君安表示，节后白酒经销商信心边际走弱，名酒挺价压力渐显，维持子板块谨慎观点。

近期国君食品对上海、广东、福建、湖南等白酒经销商进行节后渠道调研，渠道反馈双节期间名酒销售情况良好、但亦只在预期之内；

而节后随着经济下行对消费者信心的影响，除飞天茅台依旧良好外，节后白酒销售显现边际走弱的趋势。

对于白酒股遭疯狂抛售的情况，有受访者认为主要是由于机构集体被动减持所致。而对于A股整体反弹受阻的情况，有机构人士表示由于大盘影响因素众多，难以判断短期涨跌走势，但可以确定的是从熊转牛绝非一蹴而就之事，短期冲高过度回调也在情理之中。

除了被动减持外，也不排除获利盘或解套盘因反弹而主动减仓白酒股的情况。

此外，从沪深股通数据来看，贵州茅台、洋河股份和五粮液还分别遭遇北上资金净卖出4.66亿、2.38亿和1.44亿。

二、请问在当下酒行业不景气的时期，我们白酒经销商出路在哪里？求指点！

以下转载资料提供参考宏观上来讲，道路（八部营销策划公司）只有两条。

一是往上游发展做自己的牌子，一是扩大经营范围，寻找白酒的替代性产品，如选择代理保健酒、葡萄酒等。

前段时间，有专家奉劝经销商对发展自有品牌的战略要保守审慎一些，而且还列出了一大堆理由来证明这个观点。

有史以来人类最大的愚蠢就在于老是对“社会科学领域内的问题”做无休止的争论。

因为社会科学所研究的对象是具有主观能动性的人，这个“人”要比自然科学所研究的“光、电、磁”要复杂得多，“人”充满了太多的变数和不确定性。

能一定说已经完成原始积累的经销商做不了自有品牌吗？这可不一定。

所以专家们所说的“保守审慎”实际上是一句空话，没什么实际意义。

他们既不说“做”也不说“不做”，只是说要“保守审慎”一些，这就意味着不管是经销商在这条路上飞黄腾达还是跌下山谷你都找不到他的任何把柄，但现实中我们恰（八部营销策划公司）恰是那个汉姆雷特王子，需要做出“做”还是“不作”的决定。

经销商要做自己的牌子，需要清楚地知道：资金与策划是品牌腾飞的两翼，缺少两者的任何一个，注定要从高空跌下来摔个粉碎。

不是讨论经销商有了多少资金之后才能够去运作自己的品牌，而是要讨论策划问题。

说到底，要是策划搞好了，甚至连资金都不是问题。

从智慧产业云集的北京到思路开阔的前沿地深圳，但凡白酒的策划不外乎从以下四个方面入手。

一是产品质体。

以景芝的芝麻香型、金士力的现代型白酒为代表。

至于洋河所推出的“绵柔”型，不能算是香型的创新，只能算是概念创新。

二是产品形体，（八部营销策划公司）即产品视觉要素。

这种做法只是换汤不换药，可能会领导一股潮流，在流行的基础之上建立一个牌子（注意，暂时不能算是品牌。

）。

三是产品概念，即文化内涵。

这方面就太多了，比如浏阳河的冠军文化、丰谷特区的友情文化，当然还有大名鼎鼎的金六福与水井坊，这两位为众人所熟知，就不费笔墨了。

四是产品外延，主要指营销技巧等。

三、请问在当下酒行业不景气的时期，我们白酒经销商出路在哪里？求指点！

以下转载资料提供参考宏观上来讲，道路（八部营销策划公司）只有两条。

一是往上游发展做自己的牌子，一是扩大经营范围，寻找白酒的替代性产品，如选择代理保健酒、葡萄酒等。

前段时间，有专家奉劝经销商对发展自有品牌的战略要保守审慎一些，而且还列出了一大堆理由来证明这个观点。

有史以来人类最大的愚蠢就在于老是对“社会科学领域内的问题”做无休止的争论

。因为社会科学所研究的对象是具有主观能动性的人，这个“人”要比自然科学所研究的“光、电、磁”要复杂得多，“人”充满了太多的变数和不确定性。

能一定说已经完成原始积累的经销商做不了自有品牌吗?这可不一定。

所以专家们所说的“保守审慎”实际上是一句空话，没什么实际意义。

他们既不说“做”也不说“不做”，只是说要“保守审慎”一些，这就意味着不管是经销商在这条路上飞黄腾达还是跌下山谷你都找不到他的任何把柄，但现实中我们恰（八部营销策划公司）恰是那个汉姆雷特王子，需要做出“做”还是“不作”的决定。

经销商要做自己的牌子，需要清楚地知道：资金与策划是品牌腾飞的两翼，缺少两者的任何一个，注定要从高空跌下来摔个粉碎。

不是讨论经销商有了多少资金之后才能够去运作自己的品牌，而是要讨论策划问题

。说到底，要是策划搞好了，甚至连资金都不是问题。

从智慧产业云集的北京到思路开阔的前沿地深圳，但凡白酒的策划不外乎从以下四个方面入手。

一是产品质体。

以景芝的芝麻香型、金士力的现代型白酒为代表。

至于洋河所推出的“绵柔”型，不能算是香型的创新，只能算是概念创新。

二是产品形体，（八部营销策划公司）即产品视觉要素。

这种做法只是换汤不换药，可能会领导一股潮流，在流行的基础之上建立一个牌子（注意，暂时不能算是品牌。

）。

三是产品概念，即文化内涵。

这方面就太多了，比如浏阳河的冠军文化、丰谷特区的友情文化，当然还有大名鼎鼎的金六福与水井坊，这两位为众人所熟知，就不费笔墨了。

四是产品外延，主要指营销技巧等。

四、如何评价贵州茅台股价创新高

酒类基本面反转业绩复苏，消费类龙头未来要掀起一波行情。

五、伊力特这个股票行情好吗?

伊力特(600197)，近期的平均成本为21139.77元，股价在成本上方运行。空头行情中，并且5261有加速下跌的趋势。

已发现中4102线卖出信号。

该股资金方面呈流出状态1653，投资者请谨慎投资。

该公司运营状况尚可，多数机构认为该股长期投资价值较高，投资者权可加强关注。

(来源：道富投资)

六、伊力特后市如何

后市继续调整，将考验17.23箱底支撑，如不破可以进场抄底，目前观望为宜。

七、白酒股市一直呈下跌趋势，想知道过年期间市场白酒销售活跃那么股价会上涨么

股票涨跌跟业绩没关系，公司业绩再好，也不会给二级市场的股票持有者1分钱，二级市场的股票只是些数字，是操控者利用数字的变化，来洗钱的一种手段。

八、苏宁云商，格力电器这两只股票哪个好

1，格力电器，高位运行的牛股，25-31元为短期运行区间，波动空间很有限，这样的股，选择在大回调下来买才有大一点的收益，操作建议，等回调26元附近再适量买入。

2，苏宁云商，6.87元为短期一个中期底部价，这2天不能收涨6.87元，将视为新一轮下跌，从波浪理论上分析，该股处在大C浪中的C浪下跌中，C浪中的支撑位在5.66元，操作建议，暂时观望为上，等待趋势明朗，现金为王。

参考文档

[下载：伊力特股票为什么下跌.pdf](#)

[《股票重组多久停牌》](#)

[《买到手股票多久可以卖》](#)

[《股票卖的钱多久到》](#)

[《法院裁定合并重组后股票多久停牌》](#)

[《股票转账多久到账》](#)

[下载：伊力特股票为什么下跌.doc](#)

[更多关于《伊力特股票为什么下跌》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/17921907.html>