

经销商如何炒酒股票—白酒代理开始怎么做？-股识吧

一、洋河酒厂股票如何购买

在A股里面 买洋河股份 就好了。

二、股票是怎么炒的？在哪里可以买？怎么看涨和跌？

 ;

 ;

 ;

先买两本股市入门书籍，一定别太深奥，内容上看中国股票市场的总体介绍，K线入门知识，主流技术指标的初步应用就够了。

推荐一本吴晓求的《证券投资学》吧，这本书很基础，是大学本科金融专业必修书籍，特别好，物有所值。

 ;

 ;

 ;

尽量先不要看那些教你专业短线技术操作、短线为王之类的书籍，因为其中很多技术很偏门，而且有缺陷，除了少数职业操盘手，一般很少用到这类技术。

 ;

 ;

 ;

初步熟悉股票的一些概念后，强烈建议你去模拟炒股网站（比如游侠股市）练习一个月到半年时间。

具体时间长短根据个人情况而定。

这些模拟炒股网站对新手来说很有用，除了资金是虚拟的，其他的都和现实中股票操作完全一样。

很适合新手练手用。

在模拟网站上，你可以按照书本上的一些对技术指标的应用进行试验，进行比较，看看是不是真的有效。

多做些尝试吧。

因为是虚拟，不用顾忌太多。

试验完了要及时总结经验教训。

这一点很重要。

等你在模拟网站上大致对买卖有点心得之后，可以自己去开个账户，在真实的股票市场试一试。

一定要熟悉你所安装的交易软件、看盘软件。

整个过程最重要的是尽量对照着真实的图表，边看边学。

心态方面，入市后建议不要上来就想着赚钱，先要保证自己的本金安全。

三、古井贡酒股票后市怎么操作？

古井贡酒 (000596) 短期非市场热点，走势滞后指数；

从交易情况来看，明日上涨几率大。

近2日下跌势头减弱；

该股近期的主力成本为27.27元，股价在成本区上方运行，可保持部分仓位；

股价周线处于下跌趋势，阻力位39.47元，中线持币为主；

前景长期看仍然不乐观；

四、白酒代理开始怎么做？

白酒代理主要有几个因素需要考虑：1、地域因素，你选择做代理的地方人们习惯的口感要求，通俗一点就是人们是习惯喝酱香型、浓香型还是董香型、赤香型。

2、香型选择：了解了客户需求后就要确定选择什么类型的酒，据我所知，如果群体是35岁以上的人口偏多，那酱香酒的市场比较大，而且酱香型酒有个好处是具有排他性，就是只要喝惯了酱香型酒就喝不惯其他香型的酒（酱香型酒最具有代表性的当属茅台酱香酒）；

3、品牌选择，如果想做酱香酒那货源批发地当属贵州茅台是全国酱香生产地，也出名；

如果选择浓香型，那四川宜宾是全国浓香酿造基地，典型代表五粮液。

那不可能一开始就选择茅台或五粮液做代理，这种大品牌门槛高投资大，不敢保证销量，咱们可以选择产地同口感的酒先尝试，比如茅台酒厂周边就有2000多家酿造酱香酒的其他品牌，酿造工艺和口感都和茅台酒差不多，门槛低投资少回报快，同时可以考察市场接受度。
这里就不赘述了，需要了解更多私聊。

五、经销商如何进行白酒终端的销售？？？

1.多招业务员，一个业务员基本工资800一个月，提成3%按销量2。
让业务员去找饭店，商店谈，发挥他们的积极性，给他们一个价格让他们去和客户谈3。
老板负责全面工作，市场宣传，可以在小饭店到处贴酒的宣传画，这个成本很低，效果不错4。
自己在同一个城市多开直营店，什么便宜的商场，都可以选择进，不要进那种太高档的商场，成本太高，不过也不是完全不可能，如果你想做大，那你还非得进高档商场有专柜不可，不是为了赚钱，主要是为了打广告，当然这个只适用于中档白酒，太低档的千万别这么搞5。
做酒的要玩品牌理念，想办法把中档白酒做成当地的最畅销牌子，这里的利润大，建议你多在中档酒上下功夫，可以考虑直接走酒店特供的形式，可以按月和酒店结账，不过你要有进场费呀在好一点的酒店，这个钱花的值，你自己考虑吧！6，低档酒的市场开发和中档酒是完全不同的，你要是用一个方法，你的生意不会太好7。
多招美丽的18-19的小姑娘，当酒店促销员好了，简单写这么多，有许多招，还没和你说.....哈哈

六、有久是如何打破白酒经销商把控的行业格局的呢？

有久塑造了“先打品牌后定酒”的运营模式。
整合市场大数据，充分分析和了解中国酒水市场需求，调研每个区域消费者真正的需求，最终绘制一个属于中国的酒水地图，从人群、香型、度数、价格去真正的打造一个非暴力，真品质的符合消费者需求的产品。
并以微分销模式创造独特的颠覆行业渠道模式运作。

参考文档

[下载：经销商如何炒酒股票.pdf](#)

[《股票锁仓后时间是多久》](#)

[《新的股票账户多久可以交易》](#)

[《股票转账多久到账》](#)

[《股票多久才能卖完》](#)

[下载：经销商如何炒酒股票.doc](#)

[更多关于《经销商如何炒酒股票》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/35750770.html>