

# 白酒淡季为什么股票却涨 - 夏天来临！怎样在白酒淡季创造销售奇迹？-股识吧

## 一、今天为何酿酒行业暴涨，请问高手推荐几只酒类好股票？

酿酒板块3月16日盘中集体发力，据媒体报道，工信部正在酝酿对葡萄酒行业实施准入管理，准入标准有望在年内发布。

业内人士认为，该政策将利好葡萄酒行业龙头企业的发展。

上周市场出现下跌，路径上再次先跌后涨，两周的震荡使得酿酒行业出现明显的转强趋势。

子行业中黄酒的涨幅较大，其他三个子行业涨幅相当。

青青稞酒、海南椰岛和沱牌舍得上涨幅度较大。

本周观察结论是酿酒行业明显出现转强迹象，风格上看二三线白酒仍是表演主角。

结合存准的下调、2月CPI回落和GDP

增长目标下调，我们认为市场在政策宽松预期和经济增速下滑预期期间博弈。

目前来看，政策宽松预期占据了上风。

我们判断市场向上的趋势仍然没有改变。

行业配置角度，有色、采掘等仍然是配置的重点，酿酒行业的配置权重建议加大。

酒鬼酒、沱牌舍得上周股价创新高，本周可能出现回调；

山西汾酒、老白干仍可继续关注。

## 二、为什么五粮液股票价格不涨

国家控制三公消费！酒消费量下降，价格下跌，股价怎可能涨的起来！

## 三、白酒淡季怎么做

不清楚河南市场，但白酒确实是进入了一个相对淡季。

是否可以考虑一下走酒店方面的专业线？通过酒店的促销来降低你的自身风险。

如果有广告支持，建议以“品位”“格调”等作为切入点

## 四、夏天来临！怎样在白酒淡季创造销售奇迹？

沟通能力是销售员必备的能力之一，也是销售员综合能力的体现。

沟通能力强的销售员往往会把没有希望的定单变成自己的业绩；

沟通能力差的销售员往往会把已经要作成的订单丢掉。

那么如何提高自己的沟通能力呢？我觉得可以从以下五个方面努力。

1.提高自己的行业知识和产品知识。

常言道：干一行就要爱一行，做一行就要专一行。

在与客户沟通时有一定的行业知识和产品知识，才能使沟通言之有物，言之有理，说服力强，才能赢得客户的信任。

2.增强自己待人接物的能力，不断向生活学习使自己成为杂家。

一个具有丰富知识的人，一个懂得人情世故的人，必然会在沟通上占有优势，也会拉近与客户的距离。

3.围绕目标，清晰简捷明了的表达自己的意图。

我发现有许多销售员在和客户沟通时，口若悬河，滔滔不绝，可不是离题千里就是漫无目的，不能把自己的意图表达明白，结果造成沟通的失败。

因此让对方明白你的意图成了沟通成功的关键。

销售员要抱着真诚的态度，养成尊重每一个人的习惯，也要学会：见人说人话，见鬼说鬼话，见了不人不鬼的说胡话。

4.平心静气的倾听对方的表达，为沟通找到共同点。

沟通的高手往往会目不转睛的看着对方的眼睛，不时的点头示意自己在认真的倾听对方的叙述，不会随便打断对方的讲话。

这是赢得沟通成功的必要准备。

有许多销售员不等对方讲完，就断章取义的反驳或者插话，这样做都是不明智的。

倾听会为你带来朋友，倾听会让你更明白对方的想法，为最终达成协议，打下良好的基础。

5.要懂得何时坚持何时退让，为达成成功学会牺牲小利益。

沟通的目的就是求同存异，因此，退让是为了更好的进取。

中美的世贸谈判堪称是沟通的典范，有所失才能更好的得。

以上五点是我对提高沟通能力的一些感想，希望对朋友们有所帮助，只有不断的提高沟通能力，才能不断的取得销售业绩，沟通才是销售的重要环节，不能缺失。

## 五、近期的白酒在涨价，原因是何？

8月1日，白酒消费税新规开始实施，沱牌曲酒成为明确提价的第一家白酒企业，旗下的"舍得"系列产品最高提价10%。

据悉，五粮液酒也将于今日起提价。

此次白酒加税主要对高端酒影响较大，相比之下，由于二线白酒品牌终端价格低，给销售单位的价格和出厂价中间差价相对较小，避税力度也较小，所以加税对其影响不大。

## 六、白酒涨价的原因

因为现在的物价涨了 人民币也升值了 白酒自然也随着上涨咯

## 参考文档

[下载：白酒淡季为什么股票却涨.pdf](#)

[《股票停牌后多久能买》](#)

[《股票银证转账要多久》](#)

[《股票银证转账要多久》](#)

[《唯赛勃的股票多久可以买》](#)

[下载：白酒淡季为什么股票却涨.doc](#)

[更多关于《白酒淡季为什么股票却涨》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/book/66144699.html>