

连续 5 年单品销售过亿瓶 柔和种子酒推出纪念版 — 柔和五年

2005年，全国第一家主打柔和的种子酒上市，2012年，柔和种子酒单瓶销售过亿瓶，至今已保持5年。为了纪念这一骄人战绩，12月19日，金种子酒业推出柔和种子酒单品销售过亿瓶纪念版 — 柔和5年种子酒，并举行上市品鉴会，数百位经销商代表与金种子酒业一起共襄盛举。

柔和5年上市 主打“土豪金”色

有着“土豪金”的基色，还有万达文旅城门票、华为P9等大奖加持，柔和5年一出场就带着畅销酒的气质，品牌酒的口感，大众酒的实惠。

据金种子酒业副总经理任军文介绍，之所以选择金色为基色预示着柔和坚守本色，始终守护、服务于广大忠诚消费者；瓶体和外盒闪亮的黄金色预示柔和5年将闪耀光芒，伴随着大家一路走向成功。

当然，新品不仅在包装上进行了升级，在口感上也是精益求精。“原计划2个月前上市，但总觉得产品还需打磨，所以推迟到今日才正式上市”。

十多年前，金种子首创柔和型白酒，以香幽味柔取代传统的香幽味浓，掀起了柔和型白酒健康消费的新趋势。“柔和型白酒”的技术标准，也成为国内柔和型白酒的开创者，标准的制定者。

十年来，种子酒坚持“柔和、顺畅、自然、绿色、安全、原生态”的承诺，并率先采用绿色原料和全程绿色生产工艺，独创物理恒温蕴藏造化技术，将传统酿造技术和现代微生物技术密切结合，酒体纯净，不冲不刺，饮后舒适，真正践行着广大市民拥戴的广告语“好酒自然柔和”。



与经销商共赢 现场派发现金大奖

当然，与金种子一起创造销售奇迹的，还有全国各地的经销商们。当日，合肥的经销商与金种子酒业一起享受柔和5年上市的荣耀时刻。

据来自肥西高刘的经销商介绍，他的商贸公司是金种子的忠实经营者，年终岁末就要迎来白酒销售的旺季，他在中秋节就定了一大批金种子柔和酒。“我自己平时也喜欢喝，我们店里销的也特别火”。

“现在都讲双赢，”任军文表示，为了感谢经销商们的努力付出，金种子酒业也更加重视经销商们的收益，“我们不要求经销商们压库存，只要保持合理库存就可以，为的是减轻他们的资金压力。”

而一旦出现库存积压，金种子集团通过回收空盒、空箱等各种方式为经销商“减负”，“我们的愿望就是希望经销商能和我们一起，为消费者带来更好的产品体验，共同实现收益。”

昨日品鉴会现场，金种子酒业为广大经销商们带来了丰厚礼品，除了100位柔和5年新品大奖外，还现场抽出40名万达文旅城门票大奖，以及最激动人心的4999元现金大奖！

任军文说，相信通过金种子集团迎合消费需求的产品升级、科学合理的利润分配，还有所有经销商的共同努力，柔和五年能够再创“南有茅台，北有种子”的奇迹！（文/刘忠玉 图/王志强）



▲ 图为获得现金大奖的金种子酒业经销商



柔和五年
种子酒

【柔和型白酒开创者】