

798元买1箱送1箱,再送500元话费,我市“买酒送话费”活动火爆

五粮液公司 52°浓香酒每瓶仅24块8! 年中超大力度促销,白酒龙头想干嘛?

五粮液股份有限公司主力产品春夏秋冬酒举办的“买酒送话费”活动,一经推出就迅速引爆了全国消费者的购买热情!谁都知道,一瓶经典的52°浓香型五粮液,市场价都在600元以上,现在市场价3960元/箱的五粮液公司经典水晶装52°浓香好酒,仅仅798元买1箱还送1箱,再送500元手机话费,算下来每瓶酒才花24块8!作为高端白酒龙头,五粮液公司主力产品在年中做到如此大力度的促销优惠,再一次获得了各界极高的关注度,北京、上海、广州、武汉等各大城市,购酒热潮一波高过一波,但许多未能成功购到的消费者也纷纷质疑,说怎么可能呢,798元买1箱五粮液公司的正信浓香好酒,怎么可能再送1箱还送500块的话费呢?为此,笔者对这次活动的详细情况进行了追踪了解:



市场原价:3960元/箱(6瓶)
年中大促:798元买1箱送1箱再送500元手机话费,
相当于24.8元/瓶(每人限购10箱)
活动专线:400-027-8877

【热点关注】

家庭、公司用酒成为抢购主力

近四年,虽然高档酒水缓慢降价,但普通老百姓仍然难以承受。本次五粮液公司春夏秋冬酒率先联合通讯巨头,在央视一台上推出“买酒送话费”活动,合计下来每瓶酒才20多元,老百姓终于可以消费得起了!不出所料,小康家庭日常用酒和企业大宗团购,纷纷将五粮液公司水晶装春夏秋冬酒作为首选。

结婚季、升学季,五粮液公司好酒摆上大众宴席

中华民族向来注重传统礼仪,俗话说“无酒不成席”,特别是现在临近婚季、升学季,婚宴、订婚宴、商务宴、毕业聚会月销巨大,选酒也颇为讲究,酒的品质、口感、档次、价位都要考虑到。如今20多元一瓶的价格,让五粮液公司水晶装的经典酒款也能摆上大众宴席,可谓“高端品质,百姓价位”。

不少市民把握机会,过节招待送人的酒先囤上

虽然目前并不是传统意义上的白酒旺季,但多数理性的消费者还是抓住这次机会,5箱、10箱的囤货。郊区的杨阿姨兴高采烈地告诉记者:“我们家往年买的都是本城的普通酒,就这一瓶也是二百多,现在24块8就买到五粮液公司的高端好酒,送的话费全家人都能用,让我肯定多买几箱提前储备着,谁家过年过节不办席请几个亲朋好友?一年至少省了六七百,抽了票了更有了面子!”

【民众热议】

52°浓香经典口感,入口柔和不上头,夏天喝也顺喉

因为3箱的优惠,说:“我的酒龄有30多年,白酒好不好一喝就知道。刚开坛囤了1箱,开瓶后芳香浓郁,食了之后不口干,不辣喉,夏天喝起来也凉和顺喉,确实是五粮液公司的产品好酒,这才放心办了3箱,还是浓的香,放在家里囤囤囤。”

大品牌,有面子还省大钱,下半年送礼招待都是它了!

房地产业公司的李总在年底总是花费不少:“五粮液大品牌,上档次,每年过年送礼请客应酬都有52°浓香型的五粮液公司正信好酒。现在赶上五粮液公司直接搞活动,买10箱一下就省了3万多!”

才24块8一瓶,真希望这样的惠民活动多办几次!

现在打车送打车券,买手机办宽带送话费,没想到五粮液公司的好酒终于也推出了这样的惠民活动,24块8一瓶,老百姓消费得起,一个电话就能免费送货上门,送货之后有付款,买得舒心放心,真希望这样的活动多办几次!

问:陈总,798元就能买到原价3960元一箱的五粮液公司好酒,买一箱还送一箱,最后还送500块话费,活动力度这么大,这不摆明了赔钱吗?

陈总:的确有很多消费者有这样的疑问,说我们五粮液公司这么大的品牌还需要赔钱赚吆喝吗?当然作为我们品牌来说,看中的是长远发展,所以这次活动我们确实不是以盈利为目的,也获得通讯巨头和全国三百多家媒体的支持,就是希望通过这样的传播造成一场轰动,让消费者直接参与体验,让利的一部分也相当于我们的宣传广告费,但带来的品牌美誉度和社会反响,是多少钱都买不来的!

问:价格是下来了,酒的品质会不会有什么问题吧?

陈总:这个绝对不可能!我们在全国三百多家媒体监督支持下举办的这么大型的一次活动,肯定首先要保证酒的品质,不能砸了自己的招牌!而且我们卖的是五粮液公司最经典的52°浓香型白酒,也是最经典的水晶装,和你在超市见到的五粮液一样都是同根、同源、同窖池、同工艺,由五粮液厂国家级酿酒大师,采用最传统的五粮液公司酿造工艺酿造。送到酒的销售者可以当场检验一下,看酒瓶盖、瓶身和瓶底的五粮液公司标志,认准“宜宾五粮液股份有限公司出品”字样。

问:活动这么优惠,确定每位消费者都能享受到吗?

陈总:确实有不少消费者反应说根本打不进去电话,说我们的活动是假的。在这三我向大家保证活动绝对真实有效,但因为是面向全国各大城市宣传面广,力度又这么大,打电话的老百姓相当多,所以打不进电话的情况确实存在,也请大家谅解!为了补偿这一批消费者,我们已经升级了接线系统,目前只要求打过我们的活动专线,系统都会成功记录并且享受本次活动,但流量太大我们肯定吃不完,每人最多限购10箱,而且活动仍然只限5天,错过了就没有了!

五粮液公司主力产品为何做到如此低价?
——专访五粮液股份有限公司春夏秋冬酒营销总监



宜宾五粮液股份有限公司出品