

许昌富乐举办茅台王子酒(庚子鼠年)“醉美终端”答谢会

“醉美终端”评选结果揭晓 69家终端店上榜

■ 记者 秦水森 文/图

茅台酱香,万家共享。2020年12月29日晚,贵州茅台酒股份有限公司、贵州茅台酱香酒营销有限公司、许昌富乐贸易有限公司(以下简称许昌富乐)在中原国际饭店举办了茅台王子酒(庚子鼠年)许昌富乐“醉美终端”答谢会。

答谢会上,许昌富乐“醉美终端”评选结果揭晓,许昌好多来名烟名酒、许昌超杰名烟名酒、许昌鸿政商贸有限公司等69家终端店上榜。

据许昌富乐总经理凡大伟介绍,许昌富乐“醉美终端”评选活动于12月中旬启动,评选根据网络投票结果确定“醉高”人气奖。在历时十几天的评选活动中,共有106家终端店报名,网络投近5万票,浏览量超14万人次。根据与终端店全年合作情况,本次评选活动还设置了先进终端店奖、优秀终端店奖、“醉美”终端店奖。

终端店直接面向消费者,是白酒销售的重要渠道。答谢会上,凡大伟对于终端店多年来的支持表示感谢。全市终端店的支持,助力茅台酱香酒在许昌白酒市场的突围,也让许昌富乐快速发展。

许昌富乐茅台酱香系列酒销售量从2017年的4吨飙升到2020年的75吨,成为许昌重量级的茅台酱香系列酒经销商。在2018年、2019年连续荣获贵州茅台酱香系列酒先进经销商称号后,许昌富乐在2020年荣获贵州茅台酱香系列酒优秀经销商称号。



获奖者上台领奖

许昌是贵州茅台酱香系列酒的重点市场。答谢会上,贵州茅台酱香酒营销有限公司河南一区副经理刘瑞为大家分享了茅台王子酒(庚子鼠年)的品质与文化。据刘瑞介绍,茅台王子酒是贵州茅台酒股份有限公司的核心战略品牌,全年销售规模超过40亿元。茅台王子酒严格按照贵州茅台酒质量管理

标准要求,采用贵州茅台酒传统酿造工艺,通过多轮次取酒,以不同轮次和不同风格的基酒勾调、精心酿造、长期贮存而成。

茅台王子酒(庚子鼠年)的产品包装特邀中国当代著名艺术家韩美林先生,以十二生肖“鼠”为元素,潜心绘制《鼠兆丰年》。图中花团锦簇、丰收满

仓,富有灵性的鼠腹藏锦绣,跃然于上,惟妙惟肖,生趣盎然,美酒与艺术相得益彰,呈现了东方之美。

据了解,许昌富乐作为贵州茅台酱香系列酒公司在许昌的经销商之一,产品有茅台迎宾酒·中国红、茅台王子酒(珍品)、500ml茅台王子生肖酒、2.5L贵州大曲生肖酒等。

2021款长安欧尚X7亮相许昌

本报讯(记者任萌文/图)2020年12月30日,记者在位于魏都汽贸城内的长安欧尚许昌恒兴体验中心看到,2021款长安欧尚X7正式亮相许昌。2021款长安欧尚X7以“好看、好开、好省油”的姿态出现在消费者面前,全新演绎中国品牌SUV的价值体系标准,为许昌用户带来舒适的驾驭享受。

长安欧尚许昌恒兴体验中心总经理黄东明告诉记者,2021款长安欧尚X7共推出1.5T+6MT和1.5T+7DCT两种动力组合共8款车型,官方指导价为7.77万元至12.99万元。

2021款长安欧尚X7搭载了应用蓝鲸动力系统的“中国心”十佳发动机,最大功率为131kW,最大扭矩为265N·m,辅之以传动效率高达94.3%的蓝鲸7速湿式双离合变速箱,带来更高的燃烧效率和循环热效率,配合来自长安全球研发中心的专业底盘和行业首创的柔性副车架,采用全面升级的NVH方案,实现了百公里仅7.4L的综合油耗,让整车驾乘质感更为体贴入微。

以客户为主导,坚持打造人人开得起的亲民精品车,是长安欧尚汽车一直不变的初心。在2020年市场整体表现不佳的情况下,长安欧尚X7销量逆势增长,从首月销量破万辆到年销量突破



图为长安欧尚许昌恒兴体验中心展出的2021款长安欧尚X7。

10万辆,长安欧尚X7迎来新的里程碑,创造了“长安欧尚速度”。

为更好地满足用户的需求,2021款长安欧尚X7带来了“九大同级领先、六大全系标配和三大行业首创”,高价值同级领先,安全性更高的全系标配、智能舒适更优秀的行业首创,为用户带来了贴心无忧的智慧行车体验。

为感谢广大用户的厚爱,2021款长安欧尚X7在价格、政策上带来诸多福利:1月31日前购买手动、自动豪华型及以上车型,可享受3000元上市尝鲜基金,另有零元换新车、至高8万元定额贷3年零利息、金融贴息至高12000元、置换补贴至高5000元等五重豪礼让利用户。

“硬汉”新探界者真给力

本报讯(记者朱占华)“好看的皮囊千篇一律,有趣的灵魂万里挑一。”好看的车成为顾客购买的首要条件。

不过,如果车只是好看,没有“灵魂”,最终还是难以打动年轻人。

作为雪佛兰SUV家族中的明星车型,新探界者以更硬朗的造型设计、更强悍的动力表现、更智能的互联科技和始终如一的安全品质,展现纯正美式SUV的硬核产品实力,并且有22项配置升级。

新探界这位既硬朗帅气又实力强悍的“硬汉”既好看又有“灵魂”!

现在到许昌骏达雪佛兰4S店购车还可享受综合优惠6万元的新年购车巨惠政策,趁着元旦假期赶快去看看!

年终走访交流发展

许昌市信阳商会组织多家会员单位负责人走访会员企业

本报讯(记者李正茂)为了加强商会与会员企业之间的密切交流沟通,提升商会服务水平,日前,许昌市信阳商会副会长、秘书长姜玉龙及部分副会长一行开展年终大走访活动,深入会员企业,详细了解企业发展经营情况。

大家先后来到会员单位河南兴聪海教育中心、河南豪特汽车用品有限公司、许昌施普雷特建材科技有限公司,与企业负责人进行了深入的座谈。

河南兴聪海教育中心坚持“以博学如海,兴中原之教”的办学使命,着力打造河南教育培训行业的标杆。

该校教学面积近3500平方米,拥有多媒体教学设施等现代化的教学条件,为学员提供优质的“吃、住、学”一体化服务。

河南豪特汽车用品有限公司主营汽车润滑油,在许昌、漯河、周口等地已经形成产销一体化。

许昌施普雷特建材科技有限公司是一家新型节能环保建材的专业公司,主导产品有节能保温建筑用屋面板、墙体板、冷库板和智能型成套工业门、车库门等。为保证企业的可持续发展,该公司始终坚持以市场为导向,以质量求生存,以创新求发展,以科学管理为着力点,为客户提供高品质产品和优质完善的服务为企业宗旨。