

牛最红火爆开局

冲击中国维生素能量饮料市场品牌第一阵营

□本报记者 汪美山文/图

本报1月26日刊发《中国维生素能量饮料品牌格局生变,牛最红横空出世,志在行业颠覆者》报道,首次披露国内维生素能量饮料品牌格局即将发生嬗变,一家名为牛最红的品牌以行业颠覆者的姿态横空出世,志在成为“原质原味”的维生素能量饮料国货执牛耳者。

该报道经过国内多家主流网络媒体的持续转发,迅速在国内饮料圈引起了强烈的反响,辽宁、新疆、内蒙古、山东、河南、浙江、湖北、广东、广西、海南、云南、重庆等省市区的众多饮料品牌代理商在龙年春节前后纷纷致电公司,或前来公司总部咨询加盟代理事宜。

火爆开局
全国代理商签约不断

龙年伊始,开工不到一周时间,牛最红签约代理不断,该品牌受市场的欢迎程度超出了公司的预期。据牛最红品牌总监李劲透露,截至3月10日,牛最红品牌的代理商队伍已遍布全国多个省市,尤其是重庆、南宁、海口以及四川省内的成都市、德阳市等地,出现了实力经销商一口气独揽多区域代理权的火爆现象。

3月20-22日,有“天下第一会”称誉的第110届全国春季糖酒交易会将在成都举行,作为食品行业风向标的糖酒会,几乎集聚了国内外食品饮料行业的所有品牌,据悉,牛最红也将强势亮相,首次主场参展。

南宁:

覆盖三桂 扼守海口
树牛最红品牌市场标杆

“我马上就要带着销售骨干飞到成都总部,参加总部举办的培训学习。我们首场招商会后市场反响太热烈了,需要充电了!”牛最红南宁运营中心负责人肖庆兵在电话里告诉记者。

龙年春节后,牛最红品牌在南宁成功举办招商会,牛最红饮料的独特口味得到了消费者的认可与喜爱,品牌终端推广模式新颖实惠,受到了三桂大地饮料代理商们的追捧,他们认为加盟牛最红利润空间大,是近年来难得遇到的好项目,所以,现在牛最



红南宁运营中心每天都要接待5、6波前来洽谈加盟代理的人员。

据悉,3月8日下午,牛最红南宁运营中心正式成立,并举办了首场招商推介会。作为牛最红龙年招商会的首站,承载着开启新征程的重要使命。因此,肖庆兵带领团队成员,迅速成立筹备组,拜访行业领导、邀约嘉宾、客户、准备物料等,仅仅用了短短五天的时间就成功举办了开业庆典和招商会。

开业当天,恰逢“3·8国际妇女节”,南宁运营中心邀请了当地政商界重要嘉宾出席开业剪彩仪式,在极具地域特色的民族舞蹈助兴下,牛最红南宁首届招商推介会取得了不菲的业绩。包括广西大学刘三姐摄制组、广西白色区域等代理商成功签约。

“现在就更多了,已经有12个区市县的代理加盟商正在加紧签约中,每天还要接待5、6波前来考察的人员。牛最红品牌自诞生以来,就以卓越的品质和创新的理念,赢得了消费者的广泛喜爱,南宁首批进货已全部进入终端。市场的强烈反响让我们感到品牌选择正确,路子走对了。我认为,市场火爆的原因,一是中国维生素能量饮料的市场到了一个裂变的时期,市场空间巨大;二是牛最红公司给予加盟商的利润空间大,是近年来加盟商难得遇到的好项目;三是公司的品牌运营契合市场的需求,中国维生素能量饮料市场经过几十年的发展,需要一个名副其实的品牌成为国货饮料的代表了。所以,市场对牛最红的品牌认同度相当高,我们在以南宁为核心,做大做强三桂市场的同时,已经完成了对海口市场的布局,将充分利用海南独特的地理和文化优势,将牛最红与海南的旅游、文化等元素相结合,打造出独具特色的品牌形象。目前正在组建海口销售团队,进而覆盖海南全岛,形成南宁、海口双中心,双箭齐发的强劲态势。”肖庆兵如是说。

他表示,健康饮品的市场需求在南宁、海口均有着巨大的潜力,南宁运营中心将依托公司总部的强力支持,带领团队成员,用热情和决心,打开南宁、海口市场,让产品走进千家万户。他们的目标不仅仅是让南宁、海口人民品尝到牛最红的美味饮品,更是希望通过努力,让更多的人通过代理牛最红最终实现共赢。

重庆:

打造中国维生素能量饮料的
国货旗舰基地

随着牛最红南宁招商会的圆满落幕,3月9日,重庆运营中心接过了接力棒。

重庆,这座充满活力和激情的城市,见证了牛最红品牌的又一次辉煌。

重庆,作为西南地区的商业重镇,一直是牛最红品牌发展的重要阵地。为提前部署“牛最红”饮料重庆市场销售,进一步扩大“牛最红”西南地区饮料市场份额,3月9日下午,牛最



红重庆运营中心(重庆潼米商贸有限公司)在重庆市世纪同辉酒店举行了项目推介会。此次推介会不仅标志着“牛最红”品牌在重庆市场的深入布局,更是展现了重庆潼米商贸有限公司对于市场的敏锐洞察力和强大的执行力。

据介绍,自2月22日开业以来,该公司始终秉持着对行业的敬畏之心,虚心请教,遍访行业管理机构、食品饮料界经销商、批发市场、渠道代理商、供应链公司等,积极学习行业知识,汲取各种经验。不仅将“牛最红”的企业文化理念和产品广泛传播,更是以真诚的态度和专业的服务赢得了市场的普遍欢迎和高度关注。

在现场签约环节,多家合作代理商公司代表与重庆潼米商贸有限公司签署了合作协议。签约代理商数量不仅创下了公司开业以来的新高,更是“牛最红”品牌在重庆市场未来发展的有力保障。这些代理商们来自不同的行业和领域,他们的加入将为牛最红品牌注入新的活力和动力,共同推动牛最红在重庆市场的快速发展。

据透露,重庆市主城区几个大区的代理权限拟被一家实力雄厚的公司拿下。牛最红重庆运营中心负责人、重庆潼米商贸有限公司董事长雷巧云认为,这不仅体现了牛最红品牌的市场影响力和吸引力,更是市场对重庆团队工作的肯定。她还透露,重庆几家具有行业代表性的渠道代理商、供应链企业、酒店旅游行业、文娱企事业单位等代表也已表达出强烈的合作意愿,这些都标志着“牛最红”在重庆市场的深耕细作和全面发展。雷巧云表示,公司将把重庆市场打造成牛最红全国维生素能量饮料国货旗舰市场,并与牛最红总公司紧密合作,共同推动“牛最红”品牌在中国市场乃至国际市场的快速发展和壮大。

市场:

执饮料国货牛耳
牛最红还需继续发力

不仅在这几场项目推介会中,在四川地州市及全国其他省市,牛最红



产品的卓越品质和市场潜力也得到了充分展现。已经签约的多省市代理商们不仅具备丰富的市场经验,更有着对牛最红品牌的深厚感情和坚定信心。比如四川成都市青羊区、温江区、德阳、甘孜理塘等地的代理商凭借对市场的深刻理解和精准判断,果断进军维生素能量饮料市场,凭借其深厚的行业经验和广泛的人脉网络,已经在当地高校、餐饮、传统行业等多个领域建立了坚实的代理基础。他们将牛最红在全国范围内的推广和发展,注入源源不断的动力。

李劲还透露,四川地区的四家大型连锁超市(网点已超过一万家)已经与牛最红品牌达成了战略合作意向。

一位长期观察国内维生素能量饮料市场的分析人士认为,牛最红品牌初出茅庐即迅速走红大江南北,获得市场的热烈反响,个中原委除了中国维生素能量饮料市场已经发展到了一个求变的窗口期,还在于该品牌一面世即致力于打造高品质、高规格的维生素能量饮料,凭借独特的口感、科学的配方和严格的品质控制,若牛最红品牌能够保持目前的快速发展态势,假以时日,极可能对中国维生素能量饮料品牌第一阵营产生不小的冲击。

“牛最红”凭什么这么牛?
——六问“牛最红”

中国维生素能量饮料市场巨大,同类竞品不断涌入赛道,作为后起之秀,“牛最红”凭什么弯道超车?为此,特邀牛最红品牌总监、发言人李劲就相关问题答疑。

一问“牛最红”:为什么选择能量饮料赛道?

答:1、我国维生素能量饮料市场巨大,市场容量位居世界第二,增速稳居软饮料赛道第一,每年保持两位数的复合增长率,市场前景广阔,这是一个巨大的蛋糕;

2、近年来,中国能量饮料在全民健康热潮下,消费需求不断增加,同类竞品不断涌入该赛道,打破了行业原有的竞争格局;

3、泰国天丝与中国红牛的品牌之争于去年4月尘埃落定,能量饮料市场空间被进一步释放,也给了更多品牌发展机会,纷纷加速市场布局,牛最红品牌也顺势推出。

二问“牛最红”:产品外观与某牛很像,与该知名牌有什么关系?是否合法?

答:牛最红罐体和外包装均获得相关资质证书,与市场上任何一种其它同类产品品牌方无任何关系。牛最红维生素能量风味饮料罐体图和纸盒包装图首次创作完成日期是2023年5月20日,已经通过了中华人民共和国国家版权局审核,颁发了作品登记证书(电子版),登记号分别为:国作登字-2024-F-00014218、国作登字-2024-F-00061001。

所以在外观上“牛最红”与同类产品形似而神不似,设计时尚大方,包含我国传统文化元素,既紧跟潮流又充满活力,享有自主知识产权。

三问“牛最红”:口感、品质有什么优势?

答:口感上:天然柔和,清甜微酸,幽香醇厚;
品质上:独特配方、科学配比,“原质原味”,非常符合国人口味。

四问“牛最红”:渠道建设优势有什么亮点?

答:1、传统代理与合作

人相结合;

2、特殊渠道与区域代理商联合;

3、“前店后仓式”连锁加盟;

4、集采与联盟合作等渠道优势;

5、线上线下结合。

五问“牛最红”:作为一家初入市场的新秀,“牛最红”在品宣方面有什么布局?

答:1、牛最红官方小程序、公众号、官方网站、视频号等均已开通运营;

2、头部自媒体矩阵:抖音、快手、视频号、微博、知乎、小红书、B站等陆续开通运营;

3、传统媒体+网络媒体整合推广:自1月份起,“牛最红”品牌宣传持续在《西南商报》、西部经济网、今日头条、网易、新浪、凤凰网、源点新闻、澎湃新闻等主流媒体陆续发布,并结合自身媒体平台进行立体式传播;

4、明星代言:正谋划“牛最红”品牌明星代言,预计2024年二季度亮相;

5、2024年度,牛最红将以“赞助”或自主策划承办与目标受众相吻合的活动,为品牌造势;

6、利用社交媒体策划事件营销、热点传播、公益活动等进行品牌传播。

六、问“牛最红”:能给合作代理商提供哪些优质服务和市场支持?

答:1、在专业策划、设计、招商、运营推广、售后服务团队等方面,为合作代理商保驾护航;

2、高比例进货配额支持,推广试饮另计;

3、落地陪跑支持,协助区域代理商招商、培训、促销、招聘等;

4、为优秀的合作代理商提供丰厚的销售奖励;

5、公司提供统一的营销系统工具和媒体矩阵直播等推广;

6、为样板市场、重点市场提供区域媒体品宣;

7、为合作代理商提供终端营销店招、海报、促销品等物料。



原质原味 中国人自己的牛最红

牛最红志合国际贸易(四川)有限公司
诚邀
全国各地区县代理商

电话:028-86912865 17360297036
网址: <http://www.niuzuihong.com/>