

柔和种子酒

民酒时代的超级单品

“一亿瓶种子酒到底是什么概念：柔和种子酒销量过亿，网友估算，每瓶酒高约25cm，一亿瓶则是25000km，是阜阳至合肥距离的113倍，相当于京九线全长的11倍！一亿瓶柔和站立起来则有144万平方米，相当于200个标准足球场面积，40个阜阳火车站广场面积。”

近日，著名食品营销专业杂志《烟糖酒周刊》也将目光投向了柔和，其认定柔和种子酒为“大众酒超级单品”之代表，并对柔和种子酒成就民酒超级单品现象进行了深入解读。实际上，在各类白酒层出不穷的情况下，柔和种子酒能够脱颖而出，并获得业内外人士的共同认可，势必有过人的过人之处。

—— 销冠全省，一亿瓶销量作证 ——



销冠全省，一亿瓶销量遥遥领先

亲朋聚会喝柔和、走亲访友送柔和……近年来，从省城到乡镇，无不流行着这样的饮酒风尚。柔和种子酒，以其物超所值的高品质赢得越来越多消费者亲睐，实现单品销量过亿瓶！

据业内人士粗略估计，过亿单品销量，在徽酒一两百元的酒水价格区间内，可以说是遥遥领先的，其在安徽白酒消费者当中的知名度和美誉度，也同样首屈一指。柔和种子酒，



种子酒的最高褒奖，也成就了柔和种子酒“民酒时代的超级单品”的绝对地位。

金杯、银杯，不如老百姓的口碑

金杯、银杯，不如老百姓的口碑，柔和种子酒实现单品销量过亿瓶，便再次印证了这个颠扑不破的道理！



据消费者反映，对柔和种子酒的偏爱，主要是因为它品质稳定、口感柔和、不刺激、饮后舒适。一些消费者甚至表示：喝到嘴里柔和，喝完还

舒服，所以都主动推荐给朋友；更有甚者，一旦喝过柔和种子酒，便认准了这种白酒，再喝别的酒，总觉得或多或少都有点上头……正是有了如此高的认可度，柔和种子酒不畅销也难！

马鞍山吉鑫商贸总经理陈国光告诉记者，“我们一天能卖掉十几件种子酒，店里十几个牌子的白酒，种子酒是卖得最好的！”目前，柔和种子酒不仅在皖北大营的大众白酒市场称雄称霸，更在安庆、芜湖、宣城、马鞍山等皖南市场占有率稳居市场前列，在省会合肥同样表现不俗，销量远超竞争对手。



柔和种子酒
「柔和型白酒开创者」