水发-山航传媒会议纪要

主要内容：讨论啤酒在山航传媒公司合作宣传的问题 时间：2019年9月27日 中午

参会人员：对方，山东航空-新直航传媒公司两位代表 | 我方，朱总等领导

一、具体内容：

1. 谈到我方酒的价格的问题(可能感觉略高)，我方对答价格跟酒的品质挂钩，强调酒质量好。
2. 本次合作我司主要是想推广精酿啤酒，期间与工业啤酒的口感作对比，进一步提高对精酿的推广。
3. 德国技术顾问来到水发，如果时间合适可安排双方进行交流。
4. 合作方式可以是听取对方的意见，主要目的是双方都能赢得利益。
5. 期间向对方展示我司啤酒是借助水发是国企的优势，进一步表明生产的啤酒有可靠的保证。
6. 对照青岛啤酒，借助青岛啤酒对劳特巴赫啤酒的评价是“突然崛起的黑马”进一步推广我公司的啤酒。
7. 对方公司强调我司是国企生产的啤酒，故对我方放心。
8. 本次合作主要是想促成我司啤酒(精酿）的宣传跟销售，并且想在以后凭借对方是传媒公司(国企)的优势进一步经行多方面的合作。
9. 对方公司性质，国企 ，山东航空-新直航合资的传媒公司。
10. 具体的合作，等双方后续提出相关的合作方案再细聊。
11. 朱总的意见，前期的主要工作是占领和打开精酿 啤酒的国际市场，因为国际上的精酿品牌市场还不太明了。
12. 即将庆祝对方某项活动50周年，对方公司想用我司啤酒做招待。包括以后对方公司的员工福利等都有可能用到。
13. 朱总建议凭借着我司有生产、有技术 ，对方有宣传的优势，先把啤酒宣传的活动开始。
14. 对方说明双方都是国企合作有保障，而且酒饮在飞机上是速食品，想在建立合作之后简化采购方面的流程。
15. 朱总建议我们的啤酒产业分布在全国好多省份，而且可以在飞机起落的南北两个地方附近建立啤酒供应的服务点以保证酒的质量。

二、关键字概括：

