

“醇净同盟” 供应链伙伴战略合作方案

—— 告别 2025 的迷茫，共赴 2026 确定性增长的新航道

尊敬的供应链决策者：

如果您的团队仍在为 2025 年的库存、价格战和下滑的客流而复盘，那么，这封合作函请您务必看到最后。

因为，关于 2025 年的一切纠结，在今日此时，已应正式翻篇。

真正的战略家，不会将目光停留在过去的财报上，而是会死死盯住下一个决定性的增长窗口。现在，我们以确凿的趋势与成熟的方案告诉您：那个窗口，就在 2026 年。

我们是谁？

我们是“醇净同盟” —— 一个以前瞻性技术为基石，旨在终结旧周期、开启酒业“健康化与场景化”新周期的产业升级平台。我们不是来延续 2025 年的故事，而是来共同撰写 2026 年及以后的新篇章。

“醇净同盟” 供应链伙伴战略合作方案

第一部分：趋势已定，未来已来—2026年，您必须看清的三个必然

纠结于过去的根本，是对未来的模糊。以下并非预测，而是正在发生的现实，它将重塑未来五年的市场格局。

1. 必然一：消费主权更迭，从“忍耐”到“悦己”的体验革命

- 过去（2025 及以前）：消费者在“社交压力”与“健康负担”间忍耐、权衡。

- 未来（2026 起）：新一代消费者用选择投票，要求“零负担的愉悦”。据《2026 中国白酒消费趋势前瞻》报告指出，“健康微醺”与“情绪价值”已成为购买决策的首要驱动力。酒，必须从“应酬工具”彻底转变为“悦己的乐趣载体”。

2. 必然二：产品价值重构，从“故事溢价”到“技术溢价”

- 过去：价值靠历史故事和品牌光环支撑。

- 未来：价值靠“可感知的体验”和“可验证的数据”支撑。能否提供“纯净的口感、自由的调配、快速清醒的体验”，将成为产品能否获得定价权的硬性标准。健康，是最大的奢侈品；科技，是最高级的品牌故事。

3. 必然三：渠道模式进化，从“货架陈列”到“场景解决方案”

- 过去：渠道的核心能力是铺货和促销。

- 未来：渠道的核心价值是“创造消费理由”和“提供体验方案”。谁能帮助终端门店吸引年轻人、谁能提供让顾客自发传播的

“醇净同盟” 供应链伙伴战略合作方案

互动体验，谁就将掌控流量与利润的分配权。

2026 年的胜负手，在于能否提供一套完整的“健康愉悦体验解决方案”。而这，正是“醇净同盟”全部工作的起点。

第二部分：告别 2025：旧模式的三重困境与明确代价

继续在旧模式下寻找增量，将付出清晰可见的代价：

旧模式困境	具体表现	您将持续付出的代价
产品困境	代理同质化产品，陷入无限价格战。	利润持续出血： 毛利率被压缩至临界点，规模不增利。
客户困境	核心客户群老龄化，无法吸引年轻消费力。	资产持续贬值： 渠道网络和客户资源随时间自然萎缩，企业未来价值折损。
模式困境	仅作为物流和资金平台，缺乏对终端的影响力和价值赋能。	话语权持续丧失： 在产业链中被上下游挤压，替代性强，陷入被动。

2026 年，是继续为“过去的生意”支付昂贵代价，还是为“未来的资产”进行战略投资？答案不言自明。

“醇净同盟” 供应链伙伴战略合作方案

第三部分：选择 2026：与醇净同盟同行，获得三项确定性资产

加入我们，意味着您立刻将业务锚定在未来的趋势之上，获得三样 2026 年最宝贵的战略资产：

资产一：一款定义未来的“趋势型硬通货”产品

- 它是什么：基于“二次精制醇化”核心技术打造的“醇净基酒”。
- 它解决什么：
 - 对消费者：提供“纯净口感+百变调配+轻松体验”的终极解决方案。
 - 对您：它是您切入 高端餐饮、潮流酒吧、年轻社群 的唯一技术通行证。它支撑高溢价，其独特体验能让您的业务与传统经销商彻底区隔。

资产二：一套赋能终端的“场景化变现系统”

- 我们提供：
 1. 场景解决方案库：针对“小酒馆、露营地、生日派对”等数十种场景的定制调配方案与营销物料。
 2. 体验式动销培训：不只是卖货，而是教您的终端“如何举办一

“醇净同盟” 供应链伙伴战略合作方案

场吸引年轻人的调酒沙龙”。

3. 数字内容支持：即拿即用的高品质产品演示、场景短视频，赋能终端进行社交传播。

- 您获得：从“供货商”升级为终端门店的“盈利方案提供商”，关系从交易变为共生。

资产三：一个共享长期红利的“生态股东身份”

- 超越买卖：成为“醇净同盟”的行业或城市合伙人，您不仅是经销商。

- 共享未来：您将参与并共享同盟在技术标准输出、联合品牌打造、产业资本整合中创造的长期价值。这意味着，您的收益将来自于产品的成长，更来自于整个生态的升值。

第四部分：我们的承诺与您的路径

我们清晰的承诺：

1. 严格区域保护和行业保护，绝不以任何形式损害合伙人利益。
2. 领先一代的产品迭代规划，确保您始终位于市场最前沿。
3. 深度绑定的运营支持，派驻专家团队协助您打样标杆市场。

哈尔滨酒道酒业科技有限公司

“醇净同盟” 供应链伙伴战略合作方案

清晰的路径：

第一步：共识—— 共同分析您所在市场，确认趋势机会。

第二步：验证—— 在您的核心终端进行小规模产品体验测试，用真实反馈和数据决策。

第三步：共建—— 签订独家合伙协议，共同制定市场开拓蓝图，全面启动。

第五部分：我们的硬核

1. 我们的核心基础：

我们用 22 年研发酒的“二次精制醇化技术”，投入大量人力、物力和财力，破解了酒的**精制醇化密码**，有能力做高端品质、品位的酒。可以做市场急需品种且独领风骚的酒，可以做未来引领消费的酒。

应用这项技术，我们已经成功研发三大系列，几十款优质酒品种，部分已经投放市场，得到了广泛赞誉；部分产品作为储备，在寻找最佳投放时机。

三大系列产品为：传统经典酒的二次精制系列；花色酒和露酒系列；洋酒系列。

- 传统经典酒精制：酱香型七个品种：御麦系列酒

浓香型三个品种：定制款和国际版中国酒

兼香型五个品种：酒之道系列、28 度女士酒、25 度火锅酒等

哈尔滨酒道酒业科技有限公司

“醇净同盟” 供应链伙伴战略合作方案

- 花色酒和露酒 12 度透明蓝莓酒，12 度透明葡萄酒，12 度、45 度和 53 度柚子酒，45 度和 12 度桃胶酒，45 度和 12 度桃胶桑葚酒，40 度火麻仁酒，28 度火麻仁咖啡酒等
- 洋酒系列：咖啡酒、威士忌、白兰地、伏特加、中式伏特加等

2. 完整的产品供应体系：

我们筛选首批 10 家不同香型，不同区域“联合创始人”级合作伙伴。可以生产供应不同香型高中低档白酒系列；可以生产供应花色酒和露酒系列；可以生产供应洋酒系列。

历经五至十年，我们将形成中国完整的酒品生产体系和产业集群，实现全品类生产和供应。

倘若我们再完善了市场供应链，从我们这个“醇净同盟”开始直到消费者，将形成完整的生产体系、供应链体系到消费体系闭合链条。保证每一款产品的纯真；保证让每一位消费者放心，这就是我们最终的追求。

3. 新型的商业模式：

我们之所以要建立“醇净同盟”，就是要打破传统的生产厂家和经销商模式，打破这种既有相互需求又有利益对立的关系。

我们可以在纯净同盟的平台上形成共同的价值链和分配链，建立新的共生共存共享的商业模式。

“醇净同盟” 供应链伙伴战略合作方案

2025 年的市场，教会我们的是“规避风险”。

而 2026 年的机遇，要求我们的是“主动夺取”。

酒水行业的结构性变革窗口已经打开。未来属于那些能为消费者提供“健康与快乐”新酒饮方案的品牌与渠道。

“醇净同盟”集结了完成这一使命所需的核心技术、产品矩阵与生态蓝图。

现在，我们只欠东风：在各个关键市场，像您一样拥有魄力、远见和执行力的“城市合伙人”。

过去已成定局，未来正在遴选它的合伙人。

醇净同盟 · 全球生态合作委员会

2026 年。 敬上（赋能实体：哈尔滨酒道酒业科技有限公司）

[公司名称] 哈尔滨酒道酒业科技有限公
司 [联系人] 潘经理



[联系电话] 18545149387

[公司官网] <https://www.中国酒道.com/>

<https://www.zhongguojiudao.com/>

[电子邮箱] duanxb486@163.co

二〇二五年十二月十八日

哈尔滨酒道酒业科技有限公司