

青海特色产品营销

陈健

《现代经济信息》2016年第29期 指导教师：刘冬妮

摘要：现如今地方特色产品颇受人们的喜爱，产品的多样化也逐渐满足不同人群的需要。新兴的电商行业，微店的经营模式不仅满足了大学生毕业后面临就业困难的问题，而且还解决了人们对市场的产品需求。随着青海旅游业的快速发展，使得青海特色产品被大量的外来游客所发现及认知。现今我们所能够做到的就是，逐步发现和了解客户的期望，了解消费的趋势以及消费的关系，然后发掘更好的特产使其具有更高的价值。我们需要客户在消费中体现出对产品的需求，这样我们的电商创业项目才可以更快更好的发展。

关键字：青海特色产品 电商行业 创业

一、创业项目前景与发展

1. 行业起源

近些年随着电商行业的迅猛发展，有很多新兴的创业项目随之发展。比如：微商、淘宝等。这些行业的出现正是因为随着社会发展从而慢慢被人们所认知，认可的。网络购物就是通过计算机进行交易，收付款，然后将产品通过快递等方式带到客户面前的便捷交易过程。网上购物不仅改变了人们的购物理念，也在发展中解决了一大部分人的就业问题。这些已经成为人们必不可少的生活方式。网络的发展有利有弊，利的一面是可扩大发展的方向，更加便利的解决了营销的途径。然而弊的一面则是很难取得人与人之间的信任，必须通过很长的一段时间取得认可。但社会的发展必定要遵从优胜劣汰的概念，电商行业必定不会被取代，它只会随着时代的变迁而更好的改变。

2. 项目的开展

我们的项目主要是以微商形式为主，提供产品给各大经营场所为辅。电商行业的形式多种多样，而微商是其中一个风险最小，投资最少的一种。作为大学生的我们，创业资金是最大的一个困难，我们必须保证有出有入，否则我们将不会再有下一步的启动资金。所以我们将微商的营销模式作为重点。微商是一种以手机，电脑等通讯工具作为营销的方式。而微商也分为很多种，我们所做的就是其中的一种。就是将微信公众号作为主体进行宣传，销售。众所周知，微信已然成为人们通讯中必不可少的，那么公众号也是会被人们认可的。所以我们将此作为投资的第一步，这样也有利于我们产品的宣传。

3. 项目的发展过程

首先作为产品的销售，我们必须保证该产品的采购、运输等。我们联系了很多青海当地的销货方，进行逐一的比对后确保与一家销货方的长期合作。其次我们需要找到购货方，通过建立微信公众号，通过网络的扩散和自己去特产店和超市宣传等方式，刚开始是最艰难的时候，很多人不认可我们，因为我们都是初出茅庐的大学生，没有创业经验，无法取得客户对我们的信任。我们寻求了各种方式，通过很长一段时间的宣传，渐渐有一两个客户认识了我们，也想要的合作。但确保能够长期合作，我们必须取得客户对我们的信任，所以我们会将少部分的产品通过快递或是自己送的方式，带给客户，以保证产品的真实与安全。其实也会有那种我们将产品送到却再也联系不到的客户，在此之前我们也想到了这一点，毕竟网络上的营销不是百利而无一害的，所以我们没有失去信心，因为只有我们的诚心才会取得更多客户对我们的信任，所以到现在我们已经有一部分长期合作的客户，正是因为彼此之间的信任才会让我们的创业顺利发展至今。

4. 创业的经验与结果

这次的大学生创业项目带给我们的将是一次社会实践机会，能够让我们更早的步入社会，熟悉社会发展前景，增强自己的责任心和信心，更是一次能够让我们吸取经验，虚心学习，积累社会经验的重要过程。我们的创业项目带给我们更多更好的发展前景，因为过程中我们积极努力的克服困难，没有半途而废，所以结果也是好的，我们现在已经得到一部分客户的信任和长期的合作客户，虽然才开始起步，但是我们相信只要通过自身的努力，创业项目的发展会越来越越好。

二、市场需求与规划

1. 市场规划

如今随着人们收入的增加，人们对于物质生活的需求也越来越高，越来越多的人开始注重养生，关心自己的身体健康，而这类青海特色产品正好能够吸引顾客的眼球。因为它是属于纯天然，三无产品。所以在这次创业前的规划中，我们把目标集中放在了药店和商场这一类的顾客流动量比较大的地方。

2. 市场调研

针对这些地方，我们多次亲身进行了实地调研，发现尽管是短期的合作，想找可以合作的商家也是非常困难。首先，我们作为未毕业的大学生，不能够完全被客户所信任。其次，这些商家都有固定的商品来源，不会冒险来采用我们的产品。商人在没有利润或是长远利益时，大部分是不会冒险的。为此我们去了很多不同的商家，我们确信可以为他们提供更多优质的不同种类的青海特色产品，我们也可以做到与卖家优势互补，资源共享。

3. 营销策略

为了能够更好地把产品推向大众，我们想了很多营销策略，我们可以先向商家免费试用一下我们的产品，然后由他们来决定是否采购。其次，我们也根据其外部环境和内部环境来进行筛选，我们经过逐步筛选后尽可能将最好的产品带给客户。除了这些，我们也在微信上进行了大力推广，微信最大的特点就是可以直接的将产品通过视屏、语音等方式耐心介绍给客户，我们将产品的详细信息标注在微信公众号上以供客户参考。目前，这种全新发展的营销方式正在悄悄地崛起，备受人们的关注和青睐。人们可以从微信上直接获取我们产品的信息，也方便了我们需要客户逐一解答的困扰。我们也可以根据用户数量来调查产品的受欢迎程度及适应人群从而制定更加详细的营销方案。

三、产品的包装、运输及售后

1. 产品的包装设计定价

我们采用的包装既能够吸引客户的眼球，又起到了保护产品、传达产品信息、使用便捷的特点。包装采用可以回收的塑料保鲜袋作为基本包装材料，设计简约大方符合现在简约都市的风格，包装盒采用的是可降解塑料包装盒，没有任何异味，可让客户放心使用。而我们的定价则是采用了组合销售的方法，将销量较好的产品与利润较高的产品组合到一起进行销售，能够让顾客感到物有所值。

2. 产品运输

我们是以快递的方式向各位买家发货的，通过买家的个人信息来填写快递单号，在下单的当天或者第二天联系快递，快递员会来取货并发走。发货前我们会做好保护措施，以免在运输途中使货物受到损失，我们在填写快递单号时会使用保价的措施来保护客户的产品。在运送价格高昂的产品时，我们也会选择更好更快的邮递方式，保证客户所收到的产品完整无缺。

3. 售后服务

在个别买家收到产品后，可能产品会出现一些问题，比如天气原因会是我们的产品受潮或者不新鲜，我们会先通过微信或电话联络的方式耐心告知我们的客户应该如何解决这类问

题，如果无法解决我们会向客户道歉后进行退还等方式进行解决，尽可能不让外部因素影响客户对我们产品的销售和对我们的信任。我们会将这些原因进行分析后，在日后的产品销售中，尽量避免这些因素，如无法避免我们也会诚心的对客户进行告知，然后让客户放心的购买。

四、产品营销行动方案

1. 团队共五人，每个人按照不同的分工进行活动，其中两人分别负责调查网络商品、超市、药店、等购货渠道。一人负责微信公众号的建立、维护、更新等。剩下两人负责计算购货渠道之间的差价、统计数据、数据对比、产品对比等。

2. 进行折中的办法打入当地市场，各类等级产品价格拟定不超过当地产品的 5%。价格设定要有敏感度，产品的成本要和竞争者的成本进行比较，争取获得竞争优势，了解竞争者的价格和竞争者供应商之间的价格。首先进行阶段性定价，根据市场周期寿命进行不同阶段的定价。导入期定价：在打入市场时需要进行产品促销等方式让顾客熟悉产品了解产品。成长期定价：产品在市场进入成熟期后，顾客的需求呈饱和状态销量呈下降趋势之后应该采取降价方式出售，如果销量持平或没有明显的下降趋势就保持原价或适当降低价格进行出售。

五、产品营销目标

1. 初期，将全力打造最好的产品，广泛宣传，树立良好的信誉，建立口碑。

2. 中期，维持最好的状态全身心投入网店的经营当中，扩大宣传力度，将网络宣传作为首要宣传目标，其次可将产品逐步带入当地的商铺之中，努力得到更多的合作对象。

3. 后期，可开展小型创业实体商铺，将青海本地特色产品正式带到当地，视成果扩大实体商铺或网络店铺。

六、结束语

电商行业已然成为二十一世纪的主流行业，也是网络应用的发展方向。因为它已经完全符合了分享经济的四大要素，即公众、闲置、平台和收入。电商行业的前景是大家都能够完全看到的，现今不仅仅是互联网的时代也是物联网的时代，在国内看来，电商行业的发展状态是稳步提升的，并且也开始形成一些新的商务模式。电商行业将更加社会化、私人化，将一切的自愿合理的连接起来，整合起来，再然后运营，这就是基础设施的升级及创新的方向。所以我们将产品的营销和电商行业相互连接起来，也在其中将地区与地区的经济带动了一小部分，一个地区的特色产品不仅仅可以带动当地的经济，也可以带动当地的旅游业，从而一个地区的文化也会随之流传出去，让人们广泛认知，现如今社会电商行业已经在无形中带动社会的经济发展，它已经是不可取代的一种发展趋势，对于我们而言创业则是一次全新的挑战与认知，对社会而言这将是有意义的行动与发展。