

2023 年十大地域大米品牌之颠峰营销计划

第一篇：2023 年十大地域大米品牌之颠峰营销支配

米博会营销支配

2023 年十大地域大米品牌之颠峰营销支配

前言：

随着 2023 年下半年金龙鱼大米强势进入大米小包装市场作为标记，中国大米品牌化之路已经确认，原来松散的大米消费市场会越来越趋向于优势品牌集中。大米品牌化之路已经开启，那么区域性大米龙头企业如何塑造自己的品牌呢？米博会组委会建议企业在塑造品牌的前期，最好依靠于地域品牌，高度重视并且奇异的借助地域品牌，“嫁接”地域文化和品牌文化，最终促进企业品牌的快速腾飞！

当前国内的大米因为区域性的因素，各个地方都有自己的强势地域品牌，比方：方正大米、五常大米、高青大米、营口大米、盘锦大米、射阳大米、原阳大米、南陵大米、东海大米、前郭尔罗斯大米、黄庄大米、奉新大米、东港大米、万年贡米、宁夏大米、响水大米,,,,这些区域性的品牌都因当地的独特生态环境以及悠久的历史文化渊源而在周遍地区有确定影响力，但距离全国性品牌尚需一段路要走。而且这里面还有一个隐忧那就是很多地域品牌并不是某一家企业

单独运用，当地全部企业都可以享受，可谓大家一荣具荣，一损具损，所以快速的借助地域品牌并打照企业自己独立的品牌显的特殊紧迫。鉴于此我组委会确定从 10 个有代表性地域中筛选一批有志成为全国性品牌的大米龙头企业，借助米博会的契机整合各路强势媒体，为各地大米龙头企业共同打造品牌升级之颠峰营销支配，细则如下：

活动内容：

一、组委会将从 10 个地域品牌中分别筛选出有代表性的大米龙头企业进行参与，（每个地域品牌将严格

限制在 3 家以内）在宣扬企业所属的地域品牌的同时附上企业自己的品牌。以便利受众记忆并接受企业的品牌

二、将在展会现场举办大型媒体发布会，对参与的龙头企业进行集中暴光，并邀请包括央视在内的重要媒

体对龙头企业进行集中采访和宣扬

三、组委会在展会期间将组织国内知名营销专家单独为参与的企业免费进行指导并给出中肯的营销看法

米博会营销支配

四、展会后期将通过米博会官方网站和合作媒体对参与的企业进行长期跟踪报道和宣扬

活动要求：

一、参与企业的大米产地必需来自对应所宣扬的地域

二、参与企业必需有实力限制自身大米产业链上游，以

保证产品品质的稳定

三、参与企业参加米博会的展位面积须到达 50 平方米以上，且须特装搭建

后序：

凭心而论各地龙头企业所代表的地域品牌并无优劣和大小之分，且各地龙头企业背后还关系着众多农户的经济利益，但为了集中优势领先壮大一批龙头企业成为国内强势品牌，我组委会只能坚持先来后到的公允原则，望行业同仁理解。地域品牌是一种特殊珍稀、价值巨大的优势资源，有远见的企业确定会及早下手利用地域品牌，抢先做自己的品牌，做成老大！

其次篇：大米的十大品牌

NO.1 金健

湖南金健米业股份有限公司是我国粮食行业首家上市公司，国家首批农业产业化重点龙头企业、“十五”第一批国家级科技创新型星火龙头企业、全国优秀食品工业企业、国家水稻工程优质米示范基地。“全国农业产业化优秀龙头企业”，“省党建工作示范企业”。现有资产总额 20.81 亿元，净资产 9.15 亿元。涉及食品(乳品)、**、种业、房地产、城市基础设施建设、外贸、实业投资等领域。

NO.2 北大荒

北大荒集团的前身是黑龙江农垦系统，创立于 1947 年。

经过三代人半个世纪的艰苦奋斗，在从前人迹罕少的亘古荒原上，建起了中国耕地规模最大、机械化程度最高的国有农场群，成为全国最大的商品粮生产基地。1998年3月经国务院批准，成立黑龙江北大荒农垦集团总公司，组建北大荒农垦集团，并列入全国120家大型企业集团试点行。

集团总公司设在哈尔滨市，下属9个分公司，104个农牧场，1,136家工商运建服企业，18家科研开发机构，4所一般高等学校，3所成人高等学校，2所一般中等专业学校，138所一般中学，140所小学，126家医院，90个卫生防疫站，70个妇幼保健站，71座电视转播台，111个有线电视台，1个日报社。集团总人口157.9万人，各业从业人员77.2万人，其中农业42.2万人，工业11.2万人，商饮服务业11.0万人。

NO.3 五常

说五常，道五常，五常最著名的当是大米。五常在黑龙江省的最南部，距离哈尔滨120公里左右，属于哈尔滨管辖的一个县级市，面积7512平方公里，是全国最大的水稻田超百万亩的县级市之一。国际权威人士说，在同纬度地区五常的水稻第一位。接受我采访的是五常市副市长阎中，五常市农业局局长、“绿办”主任吴景福和市农委副主任王文彦。五常人向我揭开了他们种植水稻的深厚的底蕴。

NO.4 盘锦

依次号：148；地理标记商标名称：盘锦大米；注册号：3514579；商品类别或名称：大米；注册人：盘锦市大米协会；地域范围：辽宁省境内，地理坐标在北纬 $40^{\circ} 27'$ - $41^{\circ} 29'$ ，东经 $121^{\circ} 25'$ - $122^{\circ} 31'$ 之间，具体范围是：东界辽河大洼县的高家农场、东风农场、西安农场，盘山县的古城子乡、沙岭镇、棠树林子乡隔河与台安县、海城市、营口市相望；西面东郭苇场、羊圈子苇场、石山种畜场与锦州市辖区凌海市相邻，北面盘山县的甜水农场、胡家农场、大荒农场、高升镇与锦州辖区北宁市接壤，南面临辽东湾盘锦市地域之间。

盘锦市自古就有“鱼米之乡”的美称，又被称之为“辽河金三角”。

NO.5 利是

在利是大米憨态可掬的卡通商标下，李正大和他的团队有着“打造小包装米领导品牌”的雄心。李正大说，支配时代，粮食企业的全部任务就是“收”和“储”。如何卖大米不是它们考虑的事情。如今步入市场经济，营销对于中国粮食企业是一个不能回避的问题。

NO.6 御泉

吉林省德春米业集团有限责任公司位于东辽河上游的辽源市西安区西孟村境内。公司始建于2000年6月，企业性质为民营企业。厂区占地面积72万平方米，厂房建筑面

积 14.8 万平方米，拥有绿色水稻生产基地 29000 公顷。公司总资产 2023 年 46500 万元，固定资产 14955 万元。公司职工 824 人，是国家级农业产业化重点龙头企业，是吉林省最大的大米加工企业。

公司 2023 年承建国家振兴东北老工业基地改造的国债第一批项目，于 2023 年 12 月竣工投产，加工稻米实力已经到达 32 万吨，年烘干 15 万吨。生产的“御泉”牌精致大米，经过十七道工序加工而成，米粒晶莹、洁白如玉、质粒完好、米饭油润、粘柔粘唇、口感极佳。近几年来公司进展进入快车道，2023 年被评为“吉林省小巨人企业”、2023 年“中国优秀企业”、2023“吉林省农业产业化优秀龙头企业”、2023 年先后被评为国家农产品深加工专项工程示范项目和 中国名牌产品。

NO.7 好雨裕丰

吉林裕丰米业股份有限公司座落于吉林省白城市经济开发区，公司始建于 1994 年，是以粮食加工为主的股份制企业。下属子公司前郭裕丰米业有限公司也是以稻谷加工为主的企业。两个生产厂区总占地面积 30 万平方米。公司每年可加工稻谷 70 万吨。现有资产总额 36100 万元，其中固定资产 14883 万元。拥有员工 312 人，其中具有高校专科以上学历者占公司总人数的 50%。2023 年公司实现销售收入 123000 万元，利税 994 万元。公司的银行信誉等级为 AAA 级。

公司在同行业中领先通过了国家质检总局 QS 食品质量平安认证，ISO9001 国际质量体系认证，HACCP 食品平安认证，C 标记计量认证，在吉林省稻谷加工企业中唯一一家产品被国家质检总局认定为“国家免检产品”。公司先后荣获国家农业部“全国乡镇企业创名牌重点企业”、“全国农产品加工示范企业”、第四批“农业产业化国家级龙头企业”公示企业、吉林省人民政府“农业产业化省级重点龙头企业”、吉林省质量技术监督局“质量管理先进企业”、国家工商行政管理总局授予“全国守合同重信誉单位”、国家“AAA 级标准化良好行为企业”等殊荣。国家财政部农业综合开发资金于 2023 年和 2023 年先后两次对公司投资参股共 3750 万元，为公司注入了强大的进展动力。在成立的十多年中，公司坚持以进展稻米产业为根基，脚踏实地，逐步进展壮大。公司深刻地相识到了树立产品品牌的重要性，从基地到车间、从公司到市场，全程进行规范管理。为了打造出一个具有较强市场竞争力的米业名牌，公司强化“硬件”，夯实了基础。公司始终把企业整体水平定位于瞄准国际同行业先进水平、创国内一流企业的平台上。公司的生产线接受了电脑自动化限制系统、电脑自动配米系统、瑞士布勒配套碾米设备、英国索特克斯色选机等一系列具有高科技含量、处于国际领先地位的加工设备和工艺，实现了自动化限制和操作。公司是瑞士布勒公司在中国东北的设备示范基地。英国产的 ZV4 型

色选机是目前世界上性能最先进的色选机，一机多用，可以精选大

米、糯米、黑米、糙米等多种产品。该色选机接受了数码摄像机，数字化限制处理、通过自动最正确背影比色，可使物料在颜色上区分率高，从而到达剔除异色粒的目的。接受了触摸操作屏，自动校正，傻瓜操作。接受了远程输入输出接口上网，可以实现远程限制，新编的操作程序可由外方工程师在网上独立操作，出现故障时可由外方工程师在网上解除故障。该色选机的制造商英国索特克斯公司曾先后四次被授予“英国皇后奖”。

8 吉林裕丰米业股份有限公司座落于吉林省白城市经济开发区，公司始建于 1994 年，是以粮食加工为主的股份制企业。下属子公司前郭裕丰米业有限公司也是以稻谷加工为主的企业。两个生产厂区总占地面积 30 万平方米。公司每年可加工稻谷 70 万吨。现有资产总额 36100 万元，其中固定资产 14883 万元。拥有员工 312 人，其中具有高校专科以上学历者占公司总人数的 50%。2023 年公司实现销售收入 123000 万元，利税 994 万元。公司的银行信誉等级为 AAA 级。公司在同行业中领先通过了国家质检总局 QS 食品质量平安认证，ISO9001 国际质量体系认证，HACCP 食品平安认证，C 标记计量认证，在吉林省稻谷加工企业中唯一一家产品被国

家质检总局认定为“国家免检产品”。公司先后荣获国家农业部“全国乡镇企业创名牌重点企业”、“全国农产品加工示范企业”、第四批“农业产业化国家级龙头企业”公示企业、吉林省人民政府“农业产业化省级重点龙头企业”、吉林省质量技术监督局“质量管理先进企业”、国家工商行政管理总局授予“全国守合同重信誉单位”、国家“AAA 级标准化良好行为企业”等殊荣。国家财政部农业综合开发资金于2023年和2023年先后两次对公司投资参股共3750万元，为公司注入了强大的进展动力。在成立的十多年中，公司坚持以进展稻米产业为根基，脚踏实地，逐步进展壮大。公司深刻地相识到了树立产品品牌的重要性，从基地到车间、从公司到市场，全程进行规范管理。为了打造出一个具有较强市场竞争力的米业名牌，公司强化“硬件”，夯实了基础。公司始终把企业整体水平定位于瞄准国际同行业先进水平、创国内一流企业的平台上。公司的生产线接受了电脑自动化限制系统、电脑自动配米系统、瑞士布勒配套碾米设备、英国索特克斯色选机等一系列具有高科技含量、处于国际领先地位的加工设备和工艺，实现了自动化限制和操作。公司是瑞士布勒公司在中国东北的设备示范基地。英国产的 ZV4 型色选机是目前世界上性能最先进的色选机，一机多用，可以精选大米、糯米、黑米、糙米等多种产品。该色选机接受了数码摄像机，数字化限制处理、通过自动最正确背影比色，

可使物料在颜色上区分率高，从而到达剔除异色粒的目的。接受了触摸操作屏，自动校正，傻瓜操作。接受了远程输入输出接口上网，可以实现远程限制，新编的操作程序可由外方工程师在网上独立操作，出现故障时可由外方工程师在网上解除故障。该色选机的制造商英国索特克斯公司曾先后四次被授予“英国皇后奖”。

NO.8 金佳

江西金佳谷物股份有限公司是由江西省粮油总公司作为主发起人，联合中国水稻研究所、中国科学院生物物理研究所等五个单位共同发起设立的，是江西粮食系统第一家从事粮食产业化经营的股份制科技型企业。公司总股本 5200 万，拥有一个 15 万吨仓容的粮食储备库和二个大米加工厂和一个面粉分公司，年产优质大米 1 0 万吨，优质面粉 3 5 0 0 0 吨，面条 1 0 0 0 0 吨，被江西省政府列为重点扶持的股份公司

公司在构建现代企业制度的平台上，通过统一供应良种、统一技术指导、统一供应环保农药化肥、统一收购储存、统一深精加工、统一销售，打造出全新的高科技含量的绿色的“金佳”优质大米品牌，生产的“金佳”牌系列产品已获“全国免检产品”、“全国放心米”、中国“放心粮油”等号，并通过“绿色食品”检测。

NO.9 梧桐

黑龙江泰丰粮油食品有限公司是一个以大米加工为主的民营企业。自 2000 年建立以来,企业始终坚持“以人为本,用户至上,诚信经营,科学管理”的理念。视产品质量为企业的生命,牢牢把握打造绿色产业,实施名牌战略的方向。

NO. 10 东南香 E

“东南香”——中国粮食行业七大品牌之一,位居行业前列,是福建省业界唯一获得“中国名牌产品”的企业,总投资 1.36 亿人民币,占地面积 140 亩,2023 年初又通过“中国绿色食品”认证,12 月荣获“国家免检产品”,产品畅销省内外,一个年轻的东南香正在莆田崛起,,,现因拓展需要,诚邀您的加盟。”

完善的福利制度、人性化的管理、规划完好的教化训练体系、胜利地培育出多数专业、负责、认真的研发人员及经理级人才。

培训期为一个月,第一周为混合培训期,培训内容包括:企业简介,企业文化,企业进展战略,ISO9001,2000 质量管理体系,其次周为专业培训期,根据公司的生产工艺流程进行定岗前的专业学问培训和车间实习预培训.第三、四周为定岗培训,在生产现场进行实习,实习期的带训人是现场品管。

第三篇：品牌净水营销之经销商十大心理误区

品牌净水营销之经销商十大心理误区

文伊宝财

性格确定命运，思维确定成败。我们觉察很多胜利的生意人，并不是高学历高文凭，也非出身名门，而很多学问分子名门子弟却不愿定能够胜利。确定其胜利的往往是为他人处世的实力，勇于拼搏的精神，创新求变的理念和专业领域的造诣等。我接触过很多的净水经销商，胜利的经销商能够在净水行业内如鱼得水，游刃有余。而大部分经销商却是茫然无助、怨天尤人。是什么缘由造成这么大的差异，我想经销商进入净水行业，心理门槛是第一个要过的关，假如一个经销商不知道自己处于什么样的市场环境，不知道自己如何与厂家协作，不知道什么是合理的投入，什么是产品成长期，那么他很简洁迷乱。很简洁对这个行业产品怀疑，对选择的品牌和产品产生怀疑，甚至对自己产生怀疑，进入一个恶性循环的心理怪圈。净水经销商各种各样的出身背景，各种各样的人生阅历，对从事净水经销商这个行业会有不同的相识，也会有不同的心理误区，今日总结了普遍出现的十个净水经销商心理误区，众经销商或答应以对号入座、引以为鉴。

误区一：有些传统家电经销商觉得，净水产品和家电产品一样，只要进得好卖场就万事大吉，自然会卖。这是妄视了产品生命周期的规律，众所周知净水产品处于导入期，消费者的认知度很低，净水导购对净水产品的把握有限，优秀的导购人才培育需要很长的过程，很难一蹴而就。进入好的卖场只是增加了净水产品与顾客见面的几率，现代社会上面

繁多琳琅满目，消费者自主选择一个不熟识的产品的可能很小。要实现终端卖场的销售，还需要更多细致而持续的工作。

误区二：有些创业经销商认为，只要跟着厂家，厂家会支配好一切，等着厂家服务，只要跟着厂家赚钱就可以了。厂商关系始终是商业进展道路上的重要话题，厂家需要经销商做什么，经销商需要厂家赐予什么。弄清楚这个问题，我们经销商就会觉察，只有自己搭建了一个专业勤奋的团队，对市场精耕细作形成一套有效的经营模式，才能成为厂家最需要的代言人。优秀的经销商能够把厂家的产品推向市场，把品牌的旗帜插到市场的每个地方，厂家的资源会向优秀的经销商倾斜，厂家的人员会多支持优秀的经销商。总而言之，厂家供应产品 and 销售策略，经销商利用地方性的优势，把厂家的政策落实到市场上，从单个市场的工作来讲，经销商的作用要占到确定的大比例。

误区三：有些经销商认为，给产品打广告是为了厂家打品牌，品牌是厂家的管我什么事，应当完全由厂家来投入。品牌的形成离不开上下游产业链的付出，品牌带来的实质性利益也是多方共享的。净水产品不是单单依靠电视报纸等广告就能形成品牌，更多的是地面销售人员的流淌推广，销售终端的影响，用户的口碑宣扬，销售网络的聚合力气。在这个品牌的形成过程中，成长起来的是终端、网络、人员、客户群，而这些资源都是干脆隶属于经销商的。经销商说品牌

是厂家的，这种心理表达了一种不自信，害怕以后厂家收回代理权，收回渠道授权。但是没有哪个厂家会随便抛弃优秀的经销商的，经销商自身的成长，就是和厂家谈判的筹码，成长的越好，话语权越重。

误区四：有些经销商认为，如今净水产品这么难卖，就是因为厂家广告打得少，别人产品销量好，就是因为广告多。我们从来不怀疑广告的拉动效应，行业进入成熟期甚至价格战时期，广告的效果很明显。而目前净水行业处在引导期，更需要的是软性的引导，短短几十秒的硬广或者一幅户外宣扬画面，很难让消费者埋单。净水产品的销售是一个系统的工程，需要从产品形象、陈设形象、促销活动、终端气氛、人员实力、客户群积累等各个方面动身，绝不是打打广告就能实现销售的。从企业经营的角度讲，广告的投资要根据市场的产出状况，量入而出才是长期经营之道，假如企业盲目烧钱，大踏步向前，在净水行业会倒得很快。

误区五：有些经销商认为，净水产品就是高利润产品，卖一台家用净水机，利润必需是多少多少才会卖的，赚少了没有意义。净水行业由于处于导入期，通常销量不是特殊大，且消费者对净水产品的价格没有形成既有概念，所以净水产品的毛利率比成熟产品略微高一些。目前大部分厂家对于产品的市场指导价都比较粗放，通常全部的产品都是同一种定价方式。而具体到市场销售上面，就会涉及到竞品价格比较，

主推型号差异，新旧产品更迭等问题，价格策略应适当灵敏。有一些经销商追求长远利益，看到的是客户群的快速成长能给品牌带来的后劲，还有后期耗材维新的利润，他们在保证服务质量的同时，适当减低门槛或者结合更多的营销手段来拉拢顾客。这种经销商往往成长得会比较快，从厂家得到的资源也会相对多一些。

误区六：有些经销商认为，厂家支持是天经地义的，厂家规模大拿钱做市场是应当的，经销商那么小哪里有钱投市场。这个道理很简洁，无论厂家还是经销商都是在经营生意，做生意都要讲究盈利。厂家通过建立经销商通路，把包装好的产品推向市场而最终取得利润，经销商通过获得厂家的产品，并在厂家授权的区域内经营，最终实现盈利。厂家对市场的资源投放，对经销商的支持都来自于经销商对厂家的反哺。简洁说就是羊毛出在羊身上，企业老板不行能每天亏钱借钱来支持哪个经销商。优秀的经销商能够从厂家那里获得差异化的资源，使其更有竞争力，获得资源的形式可以不固定，但落后的经销商只能越来越孤独最终被市场淘汰。

误区七：有些经销商认为如今业务员特殊难招，聘请业务员起不了作用还要亏钱，没有必要聘请业务员。我们来分析一下业务员的心理就很简洁找到缘由，如今的年轻人出来干业务，可能是为了两点：一是获得收入，二是获得成长。假如跟了一个老板，缺乏专业学问的培训，缺乏专业工具的

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/376002014112011001>