

蛋鸡饲料营销策略

蛋鸡饲料营销面临的几大障碍

- 与自配料比较，浓缩料产蛋蛋重较小（**养殖观念问题**）。
- 如何配制浓缩料价格比自配料便宜（**产品定位和技术含量**）？
- 如何说服自配料养殖户使用六和饲料（**人才技能和营销策略**）？

营销策略案例分析

美国亨氏集团（**Heinz**）营销婴儿奶粉

- 建立网站，宣传。
- 以教育网页的名义，科普婴儿的营养需要和哺育知识。
- 在育龄青年中形成“**育婴**”权威。
- 产品按照婴儿需要设计。
- 父母购买符合婴儿发育的奶粉—**首选**选择亨氏**婴儿奶粉**。



— 亨氏 —



婴儿的喂哺与营养

致父母亲和其他育婴者



这是一个教育性网页。这里有非常完备的营养资讯、婴儿哺育指南、儿童教育方面的妙方锦囊

...以及许多其他珍贵的信息！



亨氏婴儿科学研究中心 (HINS)

此网页有世界著名小儿科医生和婴儿营养专家的权威报导



媒体资料

此网页可找到有关 H.J 亨氏公司、亨氏联合有限公司及青岛亨氏-天远食品有限公司最近的新闻稿和资讯，并可连接到全球亨氏附属机构的网址！

主页 返回



疑问

800-830-2181



[致父母及其他育婴者](#) - [亨氏婴儿科学研究中心\(HINS\)](#) - [媒体资料](#)

浏览本网址，最宜采用网景浏览器(Netscape 3.0 或以上)或微软网路浏览器(Explorer 3.0 或以上)，同时请将萤光幕设定于24位元色彩。亨氏联合有限公司和青岛亨氏-天远食品有限公司 [版权所有](#)



— 亨氏 —



婴儿的喂哺与营养

欢迎莅临亨氏宝宝营养与喂哺网站 - 您已和
宝宝营养与喂养方面的专家链接在一起了。



欢迎首次浏览者



良好的开端 - 营养基础



婴儿营养米粉 - 选择自制的或市售的



瓶装婴儿食品 - 选择自制的或市售的



亨氏婴儿食品 - 知多一点点



如何为您的宝宝安排膳食



常见的问题



疑问

800-830-2181



[欢迎首次浏览者](#) [良好的开端-营养基础](#)
[瓶装婴儿食品-选择自制的或市售的](#) [婴儿营养米粉-选择自制的或市售的](#) [亨氏婴儿食品-知多一点点](#) [如何](#)
[为您的宝宝安排膳食](#) [常见的问题](#) [主页](#)



Heinz®

亨氏®

婴儿的喂哺与营养

良好的开端



目录

- [简介](#)
- [母乳喂养](#)
- [添加固体食物](#)
- [较大婴儿的喂养](#)
- [幼儿及学龄前儿童的喂养](#)
- [特殊的饮食，特别的问题](#)
- [良好的饮食习惯关系一生的健康](#)
- [婴幼儿哺育指南摘要](#)



浏览本网址，最宜采用网景浏览器(Netscape 3.0 或以上)或微软网路浏览器(Explorer 3.0 或以上)，同时请将荧光幕设定于24位元色彩。亨氏联合有限公司和青岛亨氏-天远食品有限公司[版权所有](#)。



美国亨氏集团营销策略的启示

- 规范和培养用户的消费观念，拉动用户理性需求，是亨氏集团营销策略的特点。
- 现代企业营销策略已经从简单的推销产品发展到服务营销，更高的境界是培养用户的消费理念，制定行业的游戏规则。
- 案例：海尔的绿色冰箱、长虹的背投电视等。

亨氏策略与蛋鸡饲料营销

□企业经营目标和行为的改变

企业为中心



用户为中心

推销饲料和盈利

为客户创造价值（效益）

优良的蛋鸡
品种和质量

良好的
养殖水平

准确定
位的饲料

养殖的高效益

用户收益观念的转变

□长期收益

- 📌 养殖户观念上的瓶颈：追求大蛋、淘汰鸡重（掠夺式开发）。
- 📌 需要调整的观念：产蛋高峰期长，产蛋总重多（长期收益）。
- 📌 具体做法：蛋重标准化（品种标准）。
- 📌 不好的做法：盲目迎合客户的错误要求。
- 📌 目标：产蛋高峰维持5-6月。

饲养管理新观念

□标准体况

- 📌 用户饲养管理上的瓶颈：开产体况不达标等不重视饲养标准现象。
- 📌 需要调整的观念：标准体况（目标体重）。
- 📌 不好的做法：漠视饲养管理，一味强调饲料的作用（饲料万能说）。
- 📌 目标：开产体重达到1.6kg；淘汰体重2.1kg。

饲养管理技术的储备和创新

□蛋鸡饲养管理技术。

- ✍ 目标体重新观念。
- ✍ 蛋鸡体重控制新观念。
- ✍ 蛋鸡多阶段饲喂技术。
- ✍ 季节性管理技术。

□蛋鸡疾病防治技术。

- ✍ 疫苗饮水技术。
- ✍ 高效实用防疫技术。

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/537045155120006025>