

# 口香糖营销策略研究 报告

汇报人：XXX

2024-01-19





contents

# 目录

- 口香糖市场概述
- 口香糖营销策略分析
- 口香糖品牌营销案例分析
- 口香糖营销策略建议
- 结论与展望

# 01

## 口香糖市场概述



# 口香糖市场现状

## ● 市场规模

全球口香糖市场规模持续增长，消费者需求多样化，市场空间广阔。

## ● 竞争格局

市场上存在多个品牌，竞争激烈，品牌差异化成为关键。

## ● 消费群体

年轻人群是口香糖消费的主力军，追求口感、品质和个性化。





# 口香糖市场发展趋势



## 健康化

消费者对健康关注度提高，低糖、低卡、无糖等健康型口香糖市场前景广阔。



## 品牌化

品牌形象和口碑成为消费者选择的重要因素，品牌营销和推广成为竞争重点。



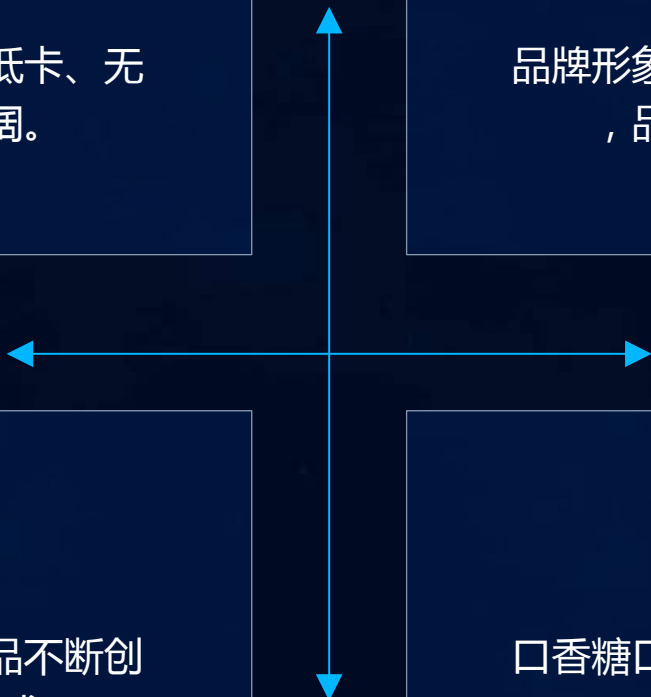
## 个性化

年轻消费者追求个性化，口香糖产品不断创新和差异化，满足不同消费者需求。



## 多元化

口香糖口味、形状、包装等多元化发展，满足不同消费场景和用途。



# 02

## 口香糖营销策略分析



# 产品定位策略

## 健康益处

强调口香糖具有清新口气、保护牙齿等健康益处，吸引注重健康的消费者。

## 口感与品质

突出口香糖的口感、品质和风味，满足不同消费者的口味需求。



## 品牌形象

塑造独特的品牌形象，如时尚、年轻、活力等，吸引目标受众。

## 成本导向定价

根据生产成本、营销成本等因素制定价格，  
确保产品盈利。



## 竞争定价

根据市场竞争对手的价格水平，制定具有竞争力的价格。

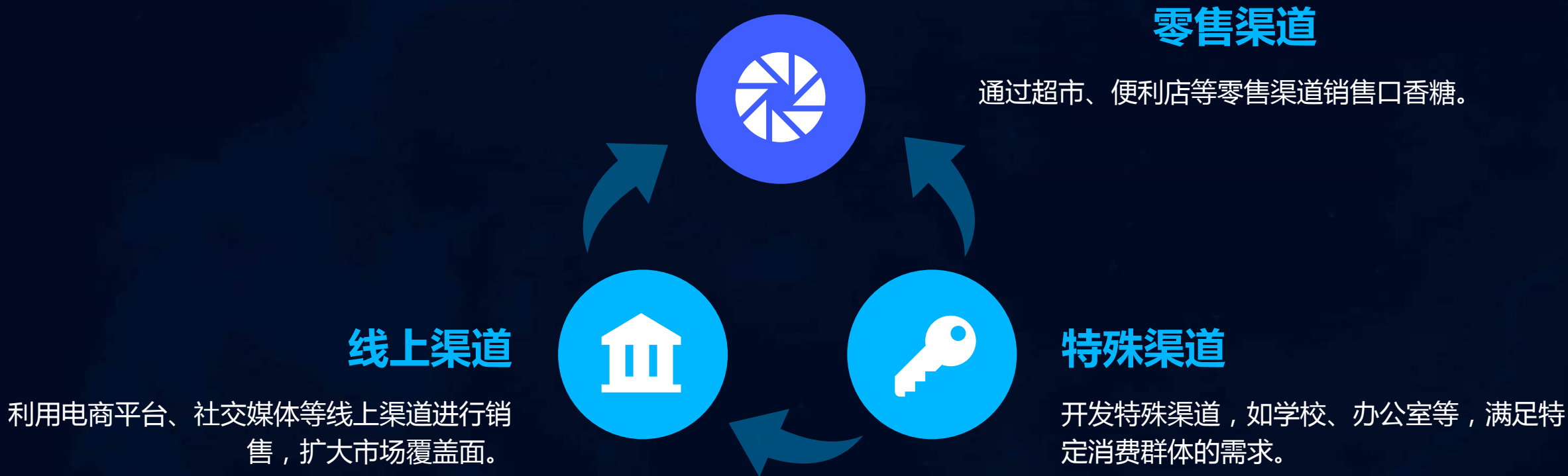
## 心理定价

采用尾数定价、限时折扣等策略，激发消费者的购买欲望。





# 渠道策略





# 促销策略



## 捆绑销售

将口香糖与其他商品捆绑销售，提高销售额。



## 赠品促销

通过购买口香糖赠送小礼品，吸引消费者购买。



## 会员计划

设立会员制度，为会员提供优惠、积分兑换等福利，增加客户忠诚度。

# 03

## 口香糖品牌营销案例分析

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/655230010111011132>