



作品题目：

“福临门玉米油在阿拉尔地区的品牌推广”

策划案

-----首届“**CEM**”市场营销大赛作品

团队名称：“蛹”往直前

申请者：马具全 蔡莹莹 丁海波

任俊昭 孟智慧

所在学院：经济与管理学院

指导教师：

塔里木大学经济与管理学院

- 0 -

“福临门玉米油在阿拉尔地区的品牌推广” 策划案



摘要

福临门玉米油是由中国粮油食品(集团)有限公司推出的新型油种产品。好街坊粮油超市专营店成立于2011年5月，粮油销售主推福临门玉米油。通过对阿拉尔市**10**家粮油店，**3**家超市的调研发现，福临门玉米油在阿拉尔地区的食用油市场上是新型产品，市场占有份额不高，品牌知名度不高。但是福临门玉米油的独特魅力是其它的食用油无法媲美的，其产品的市场前景非常广阔。超市将福临门玉米油以家庭、都市单身男女、餐馆酒店、学生及企事业单位食堂为主要的目标顾客，为其提供优质的玉米油的同时，还为其提供方便满意的服务。超市将通过各种方式宣传福临门玉米油，运用多种形式推广福临门玉米油的品种，以灵活多变的方式促销福临门玉米油，开拓其广阔的市场，尽力满足顾客多样化的需求。超市运用的各种策略必将在阿拉尔食用油市场上掀起新一轮的市场竞争狂潮，必将在阿拉尔地区食用油市场上上演一场革命，改变人们传统的用油习俗，引导广大消费者从食用散装油的生活方式过渡到食用绿色健康的福临门玉米油的生活方式。

目 录

市场分析??

?????????1

(一)企业的目标和任务??

????????????1

$$(=)$$

市场现状和策略??

????1

(三)主要竞争对手及其优劣势??

??????2

(四)市场机会分析??

??????4

(五)营销外部环境分析??

??????4

(六)内部环境分析??

???????5

二、营销策略

??????????6

(一)营销目标??

??????6

(二)目标市场描述??

??????6

(三)市场定位??

?????????7

(四)营销组合描述??

????????8

三、 行动策划案??

??????????13

(一)制定活动步骤??
????????14

(二)评估流程??
????????15

四、参考文献??
????????16

- 0 -

福临门玉米油在阿拉尔地区的品牌推广

一、 市场分析

(一) 超市的目标和任务

好街坊粮油超市专营店，成立于**2011年5月份**，位于阿拉尔市江泰商贸城**A-180**，粮油销售主推福临门玉米油。在阿拉尔市有众多的粮油店，但都只是些很小的粮油代销商，以销售市面上不同品牌的食用油，并且种类复杂多样，质量没保证，价格波动大。福临门玉米油是中粮油有限公司监制的食用油，质量可靠，价格优惠，因此在阿拉尔地区食用油领域树立起福临门玉米油独特的品牌形象，将此品牌迅速普及到整个市场已经成为是迫在眉睫的问题。

好街坊粮油超市将不断提高专业化的核心竞争力，以实现品牌专一化，给消费者带去最营养、最健康、最实惠、最安全放心的食用油为竞争目标，通过大量的市场调查和对消费者目标群体的整体调研，通过大力宣传和推广活动，逐步把店面规模做大做强，实现经营专业化及一体化的可持续发展战略。

超市以方便消费者生活，以服务于消费者生活，给消费者营造快捷便利的生活方式为经营理念，满足广大顾客的多样化需求，努力提高消费者的生活质量，让消费者从此享受绿色、健康、安全无忧的食用油带来的品质生活。并希望通过全体员工自己的不懈努力，打造阿拉尔市唯一一家具有规模的大中型粮油专营店，更好的推广绿色健康安全的福临门玉米油。

(二)市场现状和策略

我国的食用油行业是一个永不消亡并且发展迅猛的行业，根据权威部门统计，我国的食用油市场早在**2005**年就已经达到**1000**万吨市场规模。我国人均年耗油量为**10**公斤左右，发达国家为**30-**

35公斤。目前我国食用油销量正以每年超过**5%**的速度迅猛增长，预计到**2007**年，我国人均年用油量将达到**15.6**公斤以上，整体消费量也将超过**1410**万吨以上。而目前，瓶装食用油仅占其市场总量的**18%**左右。随着人们生活水平的提高，瓶装食用油因其营养、天然、美味、卫生、安全等特点受到越来越多中国家庭消费者的喜爱，瓶装油也正以高于整个食用油市场**3-**

5个百分点的速度快速增长。正因为此原因，市面上经常会出现各式各样品牌的食用油，相关行业组织和部门也在向消费者大量推广知名品牌的食用油。各种食用油便在消费者眼前频频出现，甚至有地沟油的出现，这就要求我们不断擦亮双眼去

- 1 -

挑选健康安全，质量信得过的食用油。而追求营养价值高，健康无污染的食用油便是市场消费者需求的现状之一。

通过对这一现状的了解和调查后，好街坊粮油超市为了满足消费者的需求，专门选择一种独具以上特色的福临门玉米油提供给广大消费者。

玉米油是从玉米胚中提取的油。玉米胚中脂肪一般在**17%,45%**之间，大约占玉米脂肪总含量**80%**以上，所以，玉米胚是一种很好的资源丰富的制油原料。玉米油是一种高品质的食用植物油，它含有**86%**的不饱和脂肪酸，其中**56%**是亚油酸，人体吸收率可达**97%**以上；它含有丰富的维生素**E**，而维生素**E**是一种天然抗氧化剂，坚持食用可有效降低人体血清胆固醇，降低心血管系统疾病的发病率。我们利用玉米油的这一营养价值优势，结合外部和内部的市场环境，调整战略，运用新型有效的营销战略，设计出新颖的销售活动，提供给消费者良好的购物环境，让消费者尽可能得到最大的满足。

(三) 主要竞争对手及其优劣势

玉米油为新兴的瓶装食用油品种，在国内炒作已经有**9、10**年的时间，如今整个市场还处于培育启蒙阶段，消费者对玉米油的认识还不充分，尤其是在阿拉尔地区的市场，但整体市场潜力巨大。目前在阿拉尔地区暂无领导和强势品牌，主要的竞争品牌有金龙鱼、福临门、天山骄子、康味缘、赛里木、香满园、裕牌等。

在实地调查和网络资料的查询过程中，我们发现金龙鱼食用油在阿拉尔地区的市场上销售量是数一数二的品牌，在终端形象、价格上都高于对手一筹。但也存在诸多不足之处，在阿拉尔地区产品宣传不深入，消费者只是受到电视广告的影响，对产品了解甚少；曾经曝出过负面新闻等，除此之外，金龙鱼还是外资品牌，它的进入，对中国本土食用油的发展产生了严重威胁。现将各品牌情况介绍如下(重点介绍营销动作比较大的金龙鱼)：食用油品牌 福临门 金龙鱼 天山骄子 康味缘 赛里木 香满园 峪牌

品牌主要覆阿拉尔地阿拉尔地区阿拉尔地阿拉尔地阿拉尔地阿拉尔地阿拉尔地盖区域 区整个市整个市场 区初级市区初级市区初级市区初级市区初级市

场 场 场 场 场 场 是否连锁 是 是 否 否 否 否 网络营销状是 是 是 是 是 是 是 是 态

消费者口碑 满意 满意 比较满意 差 差 一般 差 品牌定位(产 品价格) 高端品 高端品 中端品 中端品 中端品 中端品 低端品 未知

65 / 元 72 / 元 58/ 元 48 / 元 58/ 元 53.8 / 元 95/ 元

- 2 -

调查门店地阿拉尔市阿拉尔市九阿拉尔九阿拉尔九阿拉尔九阿拉尔九阿拉尔九址 江泰商贸团 团 团 团 团 团

城

销量(非确切不清楚 不清楚 不清楚 **5瓶/星期 8瓶/星期 4瓶/星期 3瓶/星期** 数字)

通过对福临门，金龙鱼，天山骄子，康味缘，赛里木，香满园，峪牌这7种品牌的食用油进行的调查研究，我们得出其中的一些食用油也存在一系列不足之处：**(1)**、具有地方特色的品牌食用油，在全国范围内知名度很低，他们拥有良好的质量和适宜的价格，却无法打造成一个全国性的食用油品牌。**2**、产品包装，形象展示，店内环境不能形成一个良好的有机整体，门店经营管理缺乏策略性，不能将宣传，促销，客户服务、终端导购有机融合。**3**、网络营销方面涉足不深，市场还存在相对的空缺。

通过对这些竞争对手品牌的分析我们将现阶段的竞争对手归为两类，散装油竞争者和其它瓶装油竞争者。

1性价比比较高，实惠低廉

2 顾客的消费惯性影响，仍拥有很

大的消费群体

3 生产成本低，盈利空间大 **优势**

4 没有添加剂和其他色素等添加物

散装油

1 出处不明，原料让人质疑

劣势 2 生产流程不透明，不符合食品健康标准

争

3 长期暴露在小商店，容易被污染 **者**

甚至变质 **分** 1 有明确的生产厂商和地址，通过

析 食品质量卫生检查

2 容易受到消费者青睐，便于携带 **优势**

3 保质时间较长，不易变质

瓶装油 - 3 -

1 生产成本低，特别是物流成本所

占比例很大

2 品种多样，竞争压力较大

劣势

(四)市场机会分析:

从竞争者分析中我们可以看出瓶装油和散装油各有优劣势，而在现实生活中，由于地理位置以及所处地区的发达程度限制，城市的许多消费者都是选择了使用瓶装油，而一些小的城镇和乡村拥有较大的散装油消费群体。对于品牌效应的巨大影响，一些知名品牌如:金龙鱼，福临门等占有着很大市场份额，在阿拉尔地区也是如此，像赛里木，峪牌这样具有地方特色的品牌就会相对的受到压制。在阿拉尔地区这个中低端市场中散装油占据的市场还是很大的，对于福临门瓶装玉米油来说有一定的压力。但是随着人们对食用油质量要求越来越高，福临门玉米油以其物美价廉的优势必将赢得广大的市场份额。

(五)营销外部营销环境

1、经济环境因素:

由于阿拉尔地区经济的较好较快发展，人均收入水平的不断提高，生活质量的不断提升，消费者对瓶装食用油的需求量也在不断增加。因此阿拉尔地区食用油的市场需求量巨大。在此经济环境下，应该大力推广福临门玉米油，全面满足阿拉尔地区消费者的需要。

2、竞争环境因素:

由于大大小小的粮油店众多，所以好街坊粮油超市在阿拉尔地区竞争压力较大，具体表现如下几点:(1)而各粮油店所卖各种品牌的食用油在品质上参差不齐，价格上高低不等，消费者对此难以鉴别优劣，导致消费者盲目购买各种食用油，严重损害了消费者利益。(2)食用油具有很强的同质性，不同品牌的食用油、同一品牌不同品种的食用油之间都有很强的相互代替性。经过我们调查发现，消费者购买哪个牌子的食用油，买什么品种的食用油**80%**是在商场等终端陈列处决定的，另外还有**16%**的消费者是听取亲戚朋友的介绍之后决定的，食用油消费的这一特殊性，加剧了竞争激烈程度。(3)竞争状况区域差异化明显，行业竞争日趋激烈，但空间较大，各粮油店都看准了瓶装食用油广阔的市场前景，都在为分一杯羹而酣战，其中不乏有一些为获取不正当高额利润而采取卑劣手段的经营者。(4)散装油在阿拉尔地区也占据半壁江山，竞争实力不容小视。(5)区域性品牌成长迅速，

价格竞争已不单纯成为唯一手段，产品差异化竞争已突显，有利行业的发展。

3、政治法律因素:

为更好地规范市场，推动行业健康发展，好街坊粮油超市严格执行国家的相关政策，积极配合阿拉尔工商局的各项检查工作，坚决遵守有关的法律法规，出售优质粮油，拒绝假冒伪劣的产品。

4.市场因素:

经过我们的一些市场调研，发现目前阿拉尔地区的食用油市场上，各品牌的菜籽油，大豆油居于主导地位，货架上的数量比例较大，价格也较高，但是销量不多。散装油在各个粮油店都有销售，一般的老年消费者倾向于买散装油。玉米油的价格适中，但一些消费者对此类产品了解不深，还处于试探性消费阶段。这种迹象表明，今后的几年内，食用油市场上，竞争只会加剧，而玉米油的优势也会被更多消费者知晓，在市场上的份额必将越来越大。

(六)内部环境分析

一(竞争优势

(1)精制的玉米油金色透明，没有胆固醇，口味清淡，用它做出来的菜清爽可口，不容易让人产生油腻感，利用玉米油炒菜、制作食品，可以保持蔬菜和食品的色泽、香味，又不失去其营养价值，这是其他食用油无可比拟的，因此将深受大众的喜欢。在西方发达国家，玉米油现已成为家庭消费的主流油种，但在我国还是一个年轻的油种，相信随着人们生活水平的日益提高，对自身的健康和营养更加关注，玉米油的优点也会愈加得到广大消费者的认同，玉米油的需求也将以高态势增长，并成为未来社会食用油市场不可替代的一部分。(2)通过对桃源2家，九团农贸市场的6家，上海风情街2家粮油店，及西苑超市、塔里木超市、爱佳超市等进行调研，发现该产品在货架上所占比例较小，也正因此，福临门玉米油在阿拉尔各个商点具有良好的开拓潜力及拓展区域，拥有广阔的市场前景。这有利于好街坊粮油超市打开市场。(3)同时，与其他品牌的产品相比，价格实惠，易于消费者接受，利于好街坊粮油超市的销售，减少了囤积，加快了资金回笼。

二(竞争劣势

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/995030021002011133>