《爱湘连》湘潭土特产销售整体策划

关键词

80 后

创业

农村

绿色

创意

贴心

我们的宗旨与特色

安全绿色天然无污染,无任何添加剂的生态农业副产品。(有视频和图片资料为证)

纯手工制作的精细制作工艺

令人回味无穷的原汁原味的家乡口感

关键信息达成共识

官方网站: xianglian.github.io

官网名字: 爱湘连

淘宝店: ixianglian.taobao.com

淘宝店名字: 爱湘连

微店: 爱湘连

微信公共账号: 爱湘连

品牌 LOGO 设计: 以爱、湘潭、湘莲、相连等元素来进行设计

我们的机会

超市买湘莲?价格贵!懂行的人都知道的质量差!没有纯手工湘莲

网上买湘莲?价格便宜,质量差,同质化严重,无特色,没有纯手工湘莲,干净?

集市买湘莲?价格偏贵!质量不好,怕不干净?没有纯手工湘莲!

对城里人来说,价格不是问题,价格高能够买到好东西,才是最重要的。

最重要的是产品本身的质量、安全性和方便性。

为此,我们必须保证这三个方面。

质量: 手工湘莲本身, 做工细致, 成色均匀自然, 粒粒去芯, 口感软糯

安全: 纯手工制作,没有任何添加剂和额外生产工序,清水浸泡取芯,自然晾干方便: 轻巧袋装,适量,按照多种吃法进行精心配料,像吃泡面一样吃湘莲。

目标与意义

- 1、以湘莲为契机,打通从农田到互联网到最终用户手中的电子商务生态链,并以此拉动家乡各种农副产品的销售和附加值提升。
- 2、解决喜姐创业的同时带小孩的需求
- 3、最终,让家乡务农的人一起借助这个渠道销售,把产品带上附加值一起销售出去,更多获益,创造家乡的一种新的创业模式。

主打产品

目前:湘莲,并且只卖去芯莲

未来: 莲心、干豆角、干辣椒、腊肉、绿豆、红豆等各种家乡农副产品。

整体销售流程

- * 流程开始
- → 备货: 湘莲等原材料准备
- → 开店: 电子商务平台的建立(淘宝/微店)和宝贝设计添加
- → 引流: 社交平台宣传和流量引入
- → 客服: 在线了解和实时咨询
- → 下单: 电子商务平台订单
- → 支付: 支付宝/微信付款
- → 打包: 贴心的服务和打包
- → 发货: 从老家农村物流发货
- → 物流: 物流提示和进展的跟进确认
- → 收货: 用户通过快递收货
- → 确认: 用户确认付款
- → 收钱: 款项进入我们的账号
- → 再买: 用户扫描二维码,继续采购宝贝
- * 流程结束

关键节点

绿色环保的生产过程的记录和宣传 借助于社交平台的流量引入 原材料的采购和创意包装 电子商务平台和销售流程的打通 淘宝店铺、微店的装修和人性化 收款账号相关手续的建立,包括支付宝、网银、微信(喜姐名字)等 24 小时待命的在线客服支持,旺旺、微信 微信公众账号建立和维护

人员分工

货物采购 —— 喜姐及家人包装、物流发送、在线 24 小时客服 —— 喜姐制作过程照片和视频素材的采集 —— 喜姐电子商务平台的建立和收款账号的建立 —— 文哥建立微信公众账号平台 —— 文哥品牌和 LOGO 设计 —— 王致富、彭湘洲网络店铺装修的技术支持 —— 王致富、彭湘洲宣传资料的整理和网页制作 —— 王致富、彭湘洲土特产的烹饪方法和吃法参谋 —— 妈妈资料宣传和社交媒体转发 —— 能帮上忙的所有人

预期目标和时间点

10月1日

完成整个销售流程的各个环节 挂上第一个宝贝 完成第一单,验证销路的通顺性

11月1日

网络销售 10 单以上 验证此电子商务玩法的可行性 如果可行,喜姐可以全职进入

当前急需完成的任务

1、淘宝店需要完善

- 2、微店需要完善
- 3、收款银行账号、微信手机钱包账号、支付宝账号建立
- 4、淘宝店店铺装修和人性化
- 5、喜姐的电脑问题需要解决
- 6、喜姐的网络问题需要解决
- 7、喜姐学习淘宝店、微店、阿里旺旺的使用方式,玩通玩熟
- 8、确定淘宝店内的宝贝设计方式(原材料、制作方法、功效、二维码)

电商宝贝设计示例

以下是一个宝贝设计的示例 (纯粹是示例哈):

【材料】湘莲 100 克、枸杞 10 克、银耳 10 克、冰糖 10 克

【定价】20元

【制作方法(卡片正面)】

- 1、莲子、枸杞洗干净备用
- 2、银耳洗干净,用热水泡发
- 3、莲子入高压锅,加入清水,水面高度高出莲面1倍
- 4、加入冰糖,可根据口味自行调整冰糖量
- 5、高压锅煮 20-25 分钟
- 6、莲子倒出,放上泡发的银耳,放上枸杞,即可食用

【功效】

湘莲有清热解毒、滋阴补气、安神醒脑等功效。balalalallaa

【二维码(卡片反面) + 品牌 + LOGO】 扫描后,进入微信公众账号