黑龙江省镜泊蜂业网络营销策划案

1. **企业介绍**

黑龙江省镜泊蜂业有限公司成立于2010年6月9号，注册资金为五十万 （两百万），位于哈尔滨平房区，主营产品：蜂产品,蜂蜜,蜂胶,蜂花粉,蜂王浆,蜂腊,蜂毒,蜂巢,蜂脾,雄蜂蛹,蜂机具。镜泊湖是我国椴树蜜主产区，其出产的蜂产品天然洁净，椴树蜜年供货量三千吨以上，非浓缩、纯天然、40-42波美度、自然成熟；椴树王浆二百吨，癸烯酸含量高，立取立冻，有朵花，品质优良山花粉六百吨，高纯度，无杂质。

1. **产品介绍**

主营产品：蜂产品,蜂蜜,蜂胶,蜂花粉,蜂王浆,蜂腊,蜂毒,蜂巢,蜂脾,雄蜂蛹,蜂机具。

蜂蜜是蜜蜂采集植物花蜜或植物分泌的蜜露，经充分酿造而储藏在蜂巢的甜性物质，根据《本草纲目》、《中药大辞典》等权威记载，蜂蜜具有清热、补中、解毒、润燥、止痛之药理特点，是人类传统而古老的天然食品和医药原料，也是人类传统而古老的天然食品和医药食品。

蜂王浆又称蜂皇浆、蜂乳。是幼龄工蜂头部营养腺和上鄂共同分泌的混合物，为乳白色或淡黄色的浆状物质，具有酸、涩、辣、微甜味，含有丰富的营养物质。蜂王浆有抗衰老作用。和双向调剂作用，是诸多药物所不及的。 能把高血压患者的血压降至正常，并且稳定下来；也能将低血压患者的血压升至正常，亦能稳定下来。 蜂王浆对心血管系统有调整作用，能调整机体免疫功能，对各种风湿病和其它免疫系统疾病显效，可以促进内分泌系统功能正常 ；能抗癌；促进细胞再生；对放疗和化疗造成的损伤有防护作用；能防治噪声对人体功能造成障碍；能灭菌消炎，抑制病毒 ；治疗贫血。

1. **策划背景**

随着经济的日益发展，很多人都忽略了健康调节的重要性。而我们了解到：蜂蜜是蜜蜂采集植物花蜜或植物分泌的蜜露，经充分酿造而储藏在蜂巢的甜性物质，根据《本草纲目》、《中药大辞典》等权威记载，蜂蜜具有清热、补中、解毒、润燥、止痛之药理特点，是人类传统而古老的天然食品和医药原料。而且由于该昆虫研究所得历史悠久，一直的宣传力度都不错。我们能够相信三种蜂蜜的市场需求量还是很大的。

我们以蜂蜜产品为主打商品，引导现代人迈向向往健康、学会养生保健、快乐享受低成本美容的的新品质生活，打造自信人生，携手共创美好生活。

1. **营销微观环境分析**

1. 行业竞争分析

1) 潜在进入者威胁

蜂蜜规模经济效益一般，产品差异化不大，品牌的知名度较小，初始资本投入不大，规模经济较小，同行竞争较大。

2) 原料供应能力

原料供应能否根据企业的需要按时、按质、按量地提供所需生产要素，影响着企业生产规模的维持和扩大;原料成本供应价格决定着企业的生产成本，影响着企业的利润水平。

3) 顾客讨价还价的能力

　　顾客对产品的总需求决定着产业的市场潜力，不同顾客的讨价还价的能力会诱发企业之间的价格竞争，从而影响企业的获利能力。

主要因素：购买集中度;单一顾客购买;产品是否具有价格合理的替代品;顾客对行业的了解;顾客对价格的敏感度;顾客对品牌的忠诚度。

2. 消费者分析

我们通过查阅资料、走访同学，电话调查等方式，收集到的数据如下：

蜂蜜适用人群：一般人群均可食用

1).适宜老人、小孩、青年等各类人群，便秘患者、高血压患者、支气管哮喘患者也可食用;

2).不适宜重度糖尿病患者、脾虚泻泄及湿阻中焦的脘腹胀满、苔厚腻者食用。

蜂蜜使用方法

⑴蜂蜜放在口里含服，可治疗咽喉炎等各种病理。对工作劳累，熬夜之后的火气上升抑制更有奇效。

⑵加入各种饮料及食品中混合食用，香气淡雅，口感清甜，但要注意温度不宜超过60度。

⑶饮酒之后，含服浓蜂蜜，能加速酒精分解，消除酒后头痛，减少酒精对肝的损害。

⑷用蜂蜜涂唇，可防止烂嘴角;用蜂蜜做面膜，能使皮肤细腻、光洁、富有弹性，也可缓解痘痘问题。

⑸蜂蜜代替白糖来烧、烤的菜点，风味、色泽和营养俱佳。尤其烤鸡、烤鸭时用枣花蜜，其颜色金黄，风味独特，不妨一试。

⑹饭前半小时服用蜂蜜，可刺激胃酸的分泌，因此患萎缩性胃炎(缺乏胃酸)，宜饭前服用;反之饭后二至三小时服用蜂蜜可抑制胃酸的分泌，患肥厚性胃炎(胃酸过多)，宜饭后服用。

**五、营销宏观环境分析**

中国在加快走向世界的步伐，以节能、环保、低碳、绿色为发展核心的结构调整正在各地展开。中西文化的相互融合，健康理念更加深入人心，蜂产品作为最受人们喜爱的保健产品之一，蜂产品也开始孕育着更大的发展潜力。

1.经济因素

现在国家大力实施惠民政策，老百姓的日子一天比一天好起来，居民储蓄持续上升，大家在维持一定生活水平的同时，开始有了一定资金的积累，而随着改革开放的深入，越来越多的国外企业参与到国内市场的竞争，国内企业也有越来越多的机会参与到国际市场的竞争，尽管健康产品具有巨大发展潜力，但对于像黑龙江省镜泊蜂业有限公司这样小规模的企业，要想在经济全球化的社会中立足，是一个非常大的挑战。

2.人口因素

从人口环境方面来分析，我国人口众多，而六七十年代生育高峰期出生的一代已经在社会经济生活中逐渐占据了主导地位，他们的工作压力日益剧增，对健康的渴求也是十分明显的，这一批新生代人数众多且有一定的经济能力并愿意为自己的发展付出。同时，健康产品也是增送亲友、孝敬父母的体面礼品，这就为健康产品市场提供了庞大的消费群体，这也是健康产品市场在近期迅速发展壮大额最重要原因。

3.文化因素

中医之道提倡的养身之法在现当代社会经济的迅猛冲击下，再好的中医理论也并不是完美无缺的，在科学技术不断发展的牵引之下，健康合理的饮食养身之道也不断地被人们探寻着，人们更加注重健康的身体，合理的营养摄入，为了自己孩子的健康成长，有更多家长愿意多支出一部分钱购更多营养品。

六、SWOT分析

1. 优势：

该公司蜂产品全、质量好，价格便宜，尤其是蜂蜜产品受到人们欢迎与信赖.蜂蜜清香甜润，营养滋补，具蜂蜜之清热、补中、解毒、润燥、收敛等功效，是传统的蜂蜜品种。2. 劣势：

本来本公司产品知名度较小，更何况消费者的品牌忠诚度不够高，宣传力度不够强，销售渠道过窄，只在在阿里网店上进行营销，开店两年销售量并不可观，很多人并不清楚了解这牌子。这对蜂产品销售构成了一定的威胁。

3. 机会：

蜂蜜市场目前的市场，有着如蜂王浆、蜂胶、蜂花粉等众多的衍生产品，产品种类多样化更能吸引注意力。随着经济的发展，部分人群慢慢地学会享受生活，身体作为其革命的本钱，使人们更加认识到食用蜂蜜的重要性。女性对外表的要求不断地提高，而蜂蜜在美容美肤，身体调理方面具有独特的功效，实属美容佳品。而且可以作为优良实用的送礼佳品，蜂蜜也是男性低成本的选择。老年人也对蜂蜜需求较大，产品值得他们信赖。经常喝酒或者演讲的人群，可以借此机会营销蜂蜜这类可以润喉的产品。

4. 威胁：

营销品种小，规模小；同类产品销售商家较多，消费者对于食品的品牌及安全性比较注重。

**六、目标市场定位**

1、 目标市场细分：

目标人群：：学生，女性，婴幼儿，老年人，城市上班族

A. 学生，此类消费群体人数众多，消费潜力很大。

B. 女性，此类消费群体包括不同岗位的人群，对产品的消费有着不同的差异。但是，对于价廉物美的产品免疫力都比较低。

C. 婴幼儿,此类消费群比较受父母和长辈的重视，健康安全的购买消费是他们关注的焦点。

D. 老年人，此类消费群体属于高龄群体，对健康的要求更高。对于有利于健康的产品的需求比较大。

E.城市上班族，此类消费群忙碌辛苦，相比于咖啡等使人高兴奋状态的饮品更能调节紧张的精神状态和，有助于身体健康。

还有近年来，对延缓衰老的研究已经引起人们普遍的关注。延缓衰老，健康长寿不仅老人们十分关切，也是中年人十分关心的事情。任何人也逃脱不了衰老，但是，要使人衰老速度减慢，延长有效的工作时间是有可能的。人体的衰老始于细胞，细胞的衰老表现在结构及功能的改变上。因此保护中枢神经系统和心血管系统的功能正常是防衰老的首要任务。

蜂王浆有抗衰老的作用。一般认为可以增进食欲，消除疲劳，加强对疾病的抵抗力和增强免疫力，促进新陈代谢，加速病人的康复等等，因此有人将蜂王浆用于防治各种疾病，尤其是代谢性疾病和老年性疾病。

2、目标市场营销方案

1）微博推广

建立商家微博号，（镜泊小蜜蜂）定时在微博平台推送消息，例如：可以发一些蜂蜜做的甜点、饮品的图片；或者推送一些美容养生的健康小贴士；还可以发一些在生产流程中的小视频；或者写一些美文。

在每一条推送消息下方可以显示地址，微博号上推送的消息上也一定要发出我们的阿里网店网址链接、微信公众号和店家客服微信号。

可以关注一些网红，吸引她们的眼球，说不定还能互粉，利用她们的粉丝量，提升产品的知名度。

定期做一些秒拍视频，让朋友帮忙点赞、评论，提升它的关注度。