

一个土特产的成长与思考

陈集山药

突围

(3)渠道为王

陈集山药营销,品牌+渠道才给力

牌子叫得响还得市场看得见,区域市场渠道精耕迫不及待

本报记者 梁斌

陈集山药要在山药市场东突西进,形成自己的价格话语权,就目前来看,品牌虽然暂时不占优势,但并不意味着无法突围。在做好品牌的同时,陈集山药还要用好市场的另一利器——精耕渠道。

目前陈集山药的市场有多大?未来拓展空间有多大?谁在打市场?将来又是谁去跑市场?这是定陶人急需弄明白的问题。弄不明白就会弹出“市场已经饱和”的悲观论调。事实与这悲观论调恰恰相反,在济南、在青岛、在北京、上海、广州的许多超市、商场,我们常看不到陈集山药的影子。

伤不起:散兵游勇式的营销,市场控制弱

11月1日,定陶中沙海山药市场,张磊因想卖好价钱而与买方发生争执,最终却只能按照买家开出的价格将山药卖出。张磊想不通:这么好的东西,为啥总是人家说啥价是啥价?为啥自己对价格没有发言权?

同一天同一地点,从北京赶回来继续收购山药的二道贩子马永强讲述了他到北京贩卖山药的门道:开着机动大三轮拉五六吨山药到北京最大的菜市场——新发地市场,和来自

河南、河北等地的山药商一块立在那里等批发商,三四天就可卖完。

“竖牌子吗?”“不用。”“那人家咋知道哪个是陈集山药?”“人家也没问。”在马永强看来,卖陈集山药就这么简单,“可是批发价才四块五,赚不到钱”。

卖的不少,挣得不多。山药经纪人吴延振和马永强、张磊有着同样的困惑。11月8日,从早上起床到下午两点,吴延振接了107个电话,大都是客商打来的,“单次最高发货

录是30吨,一年到头都在忙着找货、发货”。

“一斤能赚多少钱?”“薄利多销,一斤赚一毛多。”“你卖的山药有陈集山药的包装吗?”“菜市场购货不用,大超市要,不过我一般都让他们自己包装,我只管供货。”吴延振坦承,他现在还处在产业链的下游,主要靠大量销售挣钱。但他仍自豪地认为,自己在山药界闯出了眉目,“在济南学信息的儿子专门创办了山药网,不少客商都是从网上找到我的。”

观点

别等仓库满了再急着找市场

青岛啤酒实现第一个300万升,用了98年,而华润雪花只用了10年。除了品牌、历史或管理,就只能用市场运作来解释,更准确地说,是区域市场的渠道精耕能力——这个比做广告标王更有技术含量的企业经营能力。

这对陈集山药开发的启示是,除了“品牌制胜”还有“渠道为王”,陈集山药须在经营销售中尽快实现市场覆盖与终端占领。

占领了市场,就能在农产品定价权中占有一席之地,形成价格话语权,而不是被市场、被买家牵着鼻子走。如此,种植户甘心把陈集山药当作宝来养;不如此,人们更多会抱怨不该盲目种植或以起步晚、市场小为经营不善的“挡箭牌”。

占领市场,定陶人就要像蚂蚁一样,主动出击,寻找客商、企业;占领市场,陈集山药可像沙县小吃一样四处开店,展示形象,吸引目标群。

深加工也是如此。既然有了技术,有了产品,那么在保证产能及品质稳定性的前提下,就要赶紧招募经销商,建立产品的渠道价值链等。别等着产品堆满了仓库才忙着找市场。

(记者 梁斌)

两条腿:旗舰店和深加工酝酿市场突围

种植户、二道贩子、经纪人以散兵游勇式的营销跌撞撞开了陈集山药天南海北的销售窗口。在这个进程中,还有另一种力量试图通过“军团作战”敞开山药销售大门,这就是山药合作社。天中陈集山药合作社是定陶最大的合作社之一,正借助旗舰店和深加工的“两条腿”酝酿市场突围。

今年8月,继在广西南宁首设旗舰店后,

该合作社又在济南设立旗舰店。此后,旗舰店在北京、上海应运而生,也将在全国省会陆续设立。在合作社的布局中,此举意在把旗舰店做桥头堡,向四周影响辐射,进一步在全国范围内布局陈集山药“产销一条龙”。

谭碧蛟是该合作社北京运营中心的负责人,他以旗舰店为依托,在北京“捣鼓”了不少营销渠道:和度假村合作,以批发价卖给对方,向旅游市场进军;在社区和商场搞品尝活动,让口感

说话。济南旗舰店则比北京的店多了一招:协商后,开进银座等大型商超,春节后至今销售五六百吨。

除了旗舰店,该合作社还有一步棋——深加工山药。与本地大型生物技术公司合作,研发生产出了山药酥片、山药粉、山药馅月饼及饮料等,试图拉长产业链,增加附加值。但其当前面临的尴尬是,有技术、能展示,暂时还没有在市场大面积推广、销售。

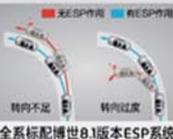


www.peugeot.com.cn

中级车新表率

全新东风标致 408 新升级 大从容

E动战略首发车



动力表率,是以强劲面对挑战,也是以平顺面对曲折;安全表率,是对家人的承担,也是对社会的担当;创新表率,是可以用心取悦自己,也可以用外观美化他人;空间表率,是给自己更多宽容,也给家人更多包容;品质表率,是您对完美的标准,也是众人追逐的标杆。这就是全新东风标致408,中级车的新表率。

408
东风标致
同心同行 创新致远

新动力,新升级,全新东风标致408

11月17日下午14:30荣耀上市,全系车型价格触底,现场砸金蛋,赢大奖,“金”喜百分百



PEUGEOT
MOTION & EMOTION

207

307

308

408

508

东风标致菏泽鑫狮4S店

地址:菏泽黄河东路2576号(立交桥东1500米路南)

销售电话:0530-5157666 5159996 服务电话:0530-5878899

巨野鑫狮直营店:18678556809 地址:巨野327国道花冠酒厂西200米

巨野永达直营店:0530-8190399 地址:巨野县五里墩蔬菜市场对过

东风标致单县直营店:13675402255 地址:单县舜师路东段新汽车站

郓城鑫源直营店:0530-6890088 地址:郓城蒋庙灯塔南500米

曹县诚意直营店:18816048822 地址:曹县南青岛路与菏泽路交叉口路西