

渠道打造 | Qudao Dazao

# 长帝:从卖烤箱“度日”到卖烘焙“乐趣”

何文

长帝电器近日宣布要全力打造专业电烤箱第一品牌,推动烘焙文化在中国发展。  
“我们只做电烤箱。”长帝电器总经理何顺伟用浓厚顺德口音的普通话告诉记者。

## 选择深度专业的营销方式

长帝电烤箱不仅掌控了电烤箱关键的精确控温和40-60度的低温控制技术,更重要的是在五金拉伸、卷边、挤压等成型工艺、注塑、机械加工及表面处理领域已经处于国际领先水平。从模具到部件加工到总装,产品的自制率超过95%。

全国200家长帝小贝烘焙馆将长帝从卖电烤箱转变为一个卖烘焙快乐的服务提供商。这种商业模式的创新价值在于消费者可以现场自己制作烘焙食品,父母可以带着孩子一起体验



烘焙的乐趣。在烘焙DIY中感受烘焙文化,品尝自己的现烤面包、蛋糕。  
这种体验式营销的魅力在于“粘性”,会给经营者带来众多的回头客和口碑效应。同时亦将长帝小贝烘焙馆的产品线从电烤箱、烘焙工具延伸到了材料、调料和食谱。这种深度专业的营销方式将其有别于综合品牌。

## 网络营销+烘焙馆 = 口碑效应最大化

“线上网店加线下烘焙馆是长帝今年突破1亿元的主力。”长帝电烤箱国内市场总监胡仕明透露。  
长帝在全力建设小贝烘焙馆的同

时在强化网络营销。早期电烤箱的销售大多是烘焙爱好者相互间自建博客、网上发帖等方式进行自发的口碑传播使烘焙文化得以传播。长帝投资2000万全力打造了一个以交流烘焙乐趣、弘扬烘焙文化的主题网站长帝美食网,上线不久即突破10万流量,获得众多喜欢分享烘焙过程的粉丝们的追捧。

选择从网络上进行营销突破显然能够发挥长帝最大的优势。长帝电烤箱80%的市场占有率及长帝CK-25B的盛行以及互联网强大的互动能力为长帝网络营销提供了坚实的基础。

在长帝与淘宝网合作开设长帝官方旗舰店不到1年的时间里,销售额就突破了1000万元。

业内人士表示,深度专业的外向型企业可以借鉴长帝的模式开拓国内市场,利用网络营销降低运营成本、集聚人气,再通过线下的专业体验馆进行消费演示、体验,将口碑效应的价值最大化。

# 门窗网络营销盛行

## 新渠道使90%商家盈利

门窗的出产经销企业以中小型家族企业居多,与其他成熟行业比拟,门窗行业整体管理水平较低,当代市场营销管理意识差,缺乏系统的市场竞争策略和管理法子,多半企业选用的是对比单一的竞争手法,浮现现身的是一种低条理的竞争。

据了解,传统门窗零售模式以摊位租赁式经营为主,门窗出产者不直接接触消费者,只是以批发的格式将产物发予经销商售卖,对门窗市场价格难以掌

控。而经销商租地方装修店面投入资金不少,出于本身便宜考虑,不愿将利润降到最小,这使传统家居商场的商品促销很难进行。此时此刻,经销商受本身素质及经营实力的局限也无法向消费者提供最好的售后服务,消费者与缔造商本身都无法摆脱尴尬。事实证明,这种经营模式很难确保消费者的权益,也投合不了市场的需求。

根据了解,为了实现购物价格最优化,不少消费者开始实验新的购置格

式,例如网络团购、厂家直销等,不难看出,传统的以经销商为主体的出售模式正在遭遇挑战,已成为不争的事实。

为了填补传统出售渠道的不够,同时也为了省掉付给卖场的高额租金,一些出产厂家开始实验连锁经营,并很快引来业界齐声叫好,不少企业责任人声明,门窗连锁经营将是近几年内门窗营销的必由之路。

连锁经营对出产厂家提出了新的更高要求:共用一个品牌,共树一个形象,厂家不仅要具有独具特色的商品、出售和服务,并且更要有维持这种优势的本领,从而确保连锁系统健康稳步发展。

除了连锁经营模式外,门窗网络

营销也日渐盛行,这种态势除受市场竞争加剧、商家急于冲破的因素熏陶外,更深条理的原因是消费者的消费观点和要领正在有所改变。

一份调查显示,目前90%的门窗商家在去年的网络出售中是盈利的,75%的商家前年的网络出售也是盈利的。对于这项探究结果,各商场责任人纷纷声明认可。某知名品牌门窗浙江总经销声明,其实早在前两年,一些强势企业开始注意到了网络营销,但那时网站起的是推广企业名声的作用。现在市场差别了,大众开始真正注重去挖掘网络营销带来的本质性价值,期望用更少的进入得到更好的新渠道。

(佚名)

渠道制胜 | Qudao Zhisheng

# 渠道变革,没有永远的王者

叶昱克

曾几何时,“渠道为王”是日化企业公认的营销真理,随着中国经济的发展和消费观念的变化,渠道也在不断发生着变化。伴随着中国经济的发展和消费水平的提高,每一次渠道变革都使日化企业面临新的变革和挑战。

## 商超为王,洋品牌靠实力胜出

上世纪80年代,人们消费日化护理用品的主要渠道是当地的地方性百货或小超市,能够选择的品牌也比较有限。到了90年代,随着大型购物广场的兴起和沃尔玛、家乐福等国际连锁超市的迅猛发展,小百货商场失去了往日的繁华,消费主流渠道逐步被大型百货商城和连锁超市替代。这个时候,像宝洁、联合利华、欧莱雅、丝宝等国内外日化企业竞争的焦点就是对商超资源的争夺,争取尽可能多的货架陈列面、争取较好的堆头展示、争取最佳的售点广告位置,这种对商超有限资源的争夺,却最终导致了整个商超终端费用的不断上涨,“终端为王”得到了淋漓尽致体现,竞争的结果是中小日化企业和实力弱小的代理商因无力支撑不断上涨的终端费用而放弃了对该渠道的进入。

## 日化专卖,本土品牌渠道突围

本土日化企业由于本身在资金、人才、管理等方面都无法跟国际性品牌相抗衡,所以在对大型商超的渠道资源争夺中自然会显得力不从心,就像欧莱雅在进入中国市场后经营的前五年内都是

亏损的,直到第六年才开始盈利。这个时候以自然堂、珀莱雅为代表的本土日化企业开始避开竞争惨烈的商超渠道,开发被外资品牌忽视了的本土日化专卖店渠道,开始了“农村包围城市”的游击战术,实现了渠道模式上的差异化营销,从而取得了成功打破了商超一家独大的局面。

## 网络购物,开心与闹心并存

时至今日,由互联网迅猛发展所引发的网络购物正在对传统渠道造成越来越多的冲击,一方面是网购的低成本运作使一大批中小企业找到了新的渠道模式,推动了企业的发展;而另一方面,因为国家对网购市场的监管还缺乏一系列规范的管理措施,而导致日化业假货产品在网购中泛滥,另外,日化企业本身对网络营销缺乏运作经验,同样的产品,代理商3折进的货,在网络上以4折的价格出售,一旦在传统终端消费的顾客通过网络购物买到同样更便宜的产品,商超或专卖店就会失去一个忠诚顾客。这时候,运作商超和专卖店等渠道的日化经销商的日子将越来越不好过,甚至面临着倒闭或歇业的危险。

百货、超市、日化店、网购等渠道将直接参与这场旷日持久的顾客资源争夺战中去。此外,直接面对消费者销售产品的直销模式也在冲击着传统的渠道销售,如安利的雅姿品牌、还有玫瑰琳等,电视购物、DM邮购等也是直销的重要销售模式。渠道的多元化发展使日化企业不再去单纯的依赖某一种渠道,有了更多的模式可以选择或参考。

# 在职攻读工商管理硕士博士学位

### 拥有全球认可的硕士博士学位,展现中国中高层管理者的学识魅力和人生及事业航标



国务院学位评委会和国家人保部等专家出席 CAU 开学典礼



CAU 毕业学员与中国有关部委领导和专家合影



优秀学员被评为北京大学或中国教育研究会研究员

**【CAU 硕士博士学位班 致力于凝聚中国中高层实力人士和管理精英】**  
中国教育研究会引进 California American University 工商管理硕士博士学位项目,旨在培养中国现代化建设和国际化发展所需的工商管理高级精英人才,并与北京大学、中国人民大学、首都经济贸易大学、东北大学、国家人事部(人保部)中国高级公务员培训中心、中国经理人联合会等的相关部门合作,并经四川、陕西、辽宁、湖南、山西、哈尔滨、佳木斯、安阳等省(市)的组织人事部门批准举办。该项目中国校友会已凝聚了数千名中高层人士和管理精英。

**【CAU 硕士博士学位班 致力于使中国学员在职攻读并获得硕士博士学位】**  
California American University 工商管理硕士博士学位课程融合了国际工商管理界新的理论和实践研究成果。课程学分和论文指导与答辩,在一至两年内通过在职学习和节假日集中授课而完成,论文经中国学术委员会和答辩委员会专家指导并答辩合格,即授予工商管理硕士博士学位。California American University 硕士或博士学位全球认可,并在国外移民时享受硕士或博士学历学位计分。其学位经美国加州州政府认证公证、中国有关部门认证公证、中国人事部(人保部)国家人才库高级人才资格备案登记后,作为聘任、晋升、职称评审等的重要依据。还可申请全球国际认证与注册协会的国际高级工商管理师资格认证。

**【CAU 上千名中国学员校友中的部分学员校友】**  
中国测试技术研究院院长、中国中纺集团副总裁、中国九冶建设总经理、中国阳光投资基金董事长、中国武警总医院院长、中国网通安徽公司总经理、中国铝业集团副总裁、中集建设集团南方公司董事长、广东省人大副秘书长、山东省法制办主任、大连工商行政管理局局长、捷众投资集团董事长、东风扬子江汽车(武汉)总经理、深圳时代财富集团董事长、湖北泰跃集团副总裁、胜利油田发电厂书记、江苏长博集团董事长、台州农科院院长、山东路桥集团总经理、河南信房集团董事长、太原青龙事业集团董事长、新疆创天集团董事长、武汉公交集团董事长、重庆国际复合材料董事长、重庆索特星博化工董事长、四川福康建设集团董事长、成都华神集团董事长、成都飞机工业集团医院院长、攀枝花光华集团董事长、广西润松投资集团董事长、云南省第一人民医院院长、贵州百花医药集团董事长、抚顺矿业集团董事长、山东恒星集团董事长、甘肃建筑工程总公司总经理、黄淮海投资集团董事长、霸王国际集团董事长、天津岐丰集团董事长、德州晶华集团董事长、天津现代集团总经理、河北千山事业集团董事长、万事利集团副总裁、宁波港集团副总裁、山东春申集团董事长、香港百陶集团董事长、维迪阿投资银行董事长、华夏银行直属部总经理、内蒙古信安投资集团总经理……

具有3年及以上中高层管理履历和相应业绩者均可报名,经学术水平和工作业绩评估合格即予正式录取  
请向 California American University 中国硕博(成都)索取《报名表》  
电话:028-86679136 68230686 传真:028-86671520

California American University (也称“加州美国大学或加利福尼亚美洲大学”)是美国教育文化基金会(U.S. Education & Culture Foundation)直属正规大学(美国加州州政府教育部 www.bppve.ca.gov、美国联邦政府移民局 www.ice.gov、大学 www.calamuniv.edu),总校位于美国加州洛杉矶阿罕布拉市,校园环境舒适优美,现有二千多名在校生及数百名毕业于全球名校的博士级教授。学员以美籍为主且大都是工商界的高级主管与精英,还有中国大陆及港澳台和全球数十个国家的国际学员,其中不少学员已在本国政府身居要职或担任工商及金融高级主管。



联合国教科文组织和北大清华等专家为学员授课



学员与 CAU 总校校长和教育长在总校合影



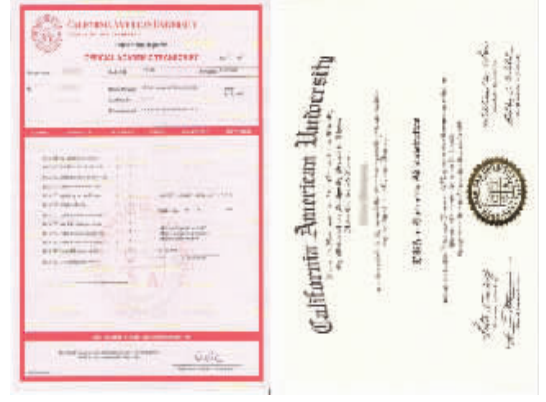
CAU 总校教育长与学员在中国合影



硕博学位在美国相关政府的认证



硕博学位在中国国家高级管理人才的认证



学位证书和成绩单



留学硕博学位在中国教育部相关机构的认证



留学硕博学位在中国教育部相关机构的认证



硕博学位在全球国际认证与注册协会的认证



硕博学位在全球国际认证与注册协会的认证