

富平琼锅糖的营销与发展

郑欣蕊 张漫瑞 池旭东 赵 延

西安翻译学院, 中国·陕西 西安 710100

【摘要】富平琼锅糖起源于明清时期,这种民间传统制糖手工艺流传至今,有着源远流长的历史文化底蕴。随着时代的发展,琼锅糖的品牌与影响力相较于其他糖果的发展逐渐落后,导致消费者对其知之甚少,琼锅糖的受众范围小,接受程度不高,没有针对消费者的需求进行分析和创新。传统的琼锅糖营销只在实体店进行,该项目将开展线上+线下模式进行销售,可以用新媒体平台进行宣传,线上建立自己的微信公众号平台,开设自己的微博和贴吧等互联网资源,定时推送有关琼锅糖的推文,让大家进一步了解,扩大客户群体,开设微店,并利用短视频APP和网站日常更新与琼锅糖有关的产品信息。从而让更多的消费者能够足不出户的了解并享受来自富平的琼锅糖。

【关键词】琼锅糖; 历史; 功效; 现状; 互联网+; 线上+线下; 发展前景

【基金项目】西安翻译学院2020年校级大学生创新创业训练计划项目(S202012714046)。

1 琼锅糖的历史与功效

1.1 历史

琼锅糖是陕西省富平县流曲镇特色小吃,具有近600年的悠久历史。史载,明朝万历年间太子太保孙丕扬曾把琼锅糖作为贡品献给神宗皇帝朱翎鈞。清中后叶,其工艺已经发展成熟,制作精良。清乾隆年间,富平地方志《乔志》中称琼锅糖为芝麻糖。琼锅糖的来历民间说法诸多,其中孙丕扬之妻发明的故事最广为流传。

1.2 功效

琼锅糖的主要配料有陕北优质小米、大麦芽、芝麻、白糖等,配料营养价值都很丰富。小米最主要的功效就是补脾胃,然而在补肾功效上,也具有养精气、补肾气的作用。除此之外,小米还困扰作为镇静安眠的食疗保健品来食用,对于那些因胃肠不好导致的失眠,其疗效非安眠药可比,对美容也有一定的功效。

2 琼锅糖营销现状

2010年2月10日富平流曲琼锅糖正式被认定为国家地理标志保护产品。琼锅糖作为富平的著名代表之一,相较于其他标志性产物而言发展较为落后。虽说具有数百年历史,但是随着社会的发展,琼锅糖因其独特的纯手工制法已渐渐消失在人们的视野当中。

3 琼锅糖线上+线下模式

我们要将线下商务机会与互联网技术紧密联结结合在一起,琼锅糖的相关信息与产品都要进行挖掘与创新。在线上的产品信息宣传,我们选择多元化、多渠道展开。微信、微博用户活跃新高,用户针对性强,在微信朋友圈、微信群、微博话题推送相关产品信息和营销平台产品链接进行富平琼锅糖的推广和销售的同时,加强客户互动,比如问答、抽奖等活动吸引客户,也要通过顾客评论,提问及时收集顾客需求,已达到服务的不断优化。我们选择建立微信公众号平台,在公众号发布琼锅糖的历史文化、制作工艺和相关故事等各类推文,让更多人能够知道琼锅糖、了解琼锅糖,从而促进产品的销售。

在线下,地摊经济复苏兴起,因此线下我们设立摊点销售,缘于成本低、收益变现快、摊位流动性强,推广效果更佳。我们会印制传单进行派发,送小样品让顾客免费品尝,收集顾客口感喜好作为产品改进开发的依据。下一步也可与蛋糕甜品店进行合作,我们有渠道提供优质产品,让合作方进行销售,从而赚取差价。

线上+线下的营销方式,更好的发展了琼锅糖的营销渠道,弥补了线下空间地域问题的不足,新模式的营销方式即需要销售者改变传统营销观念,也需得到消费者的认可,甜品作为人们生活中最普通的消费品,普遍是人们印象中低档消费品,而我们通过线上、线下大力宣传、高品质的服务,更高级的产品定制,为琼锅糖未来的发展打开了更大的门路,让更多人能够完成从认识琼

锅糖到需求的这个过程,从而把这份历史文化遗产下去,双赢的新局面!

4 预期发展

由于琼锅糖的生产大多数都是纯手工制作,制作成本高,速度慢,所以需要联系制造商并多方合作。随着时代的发展,越来越多的消费者更注重口感,可以通过市场调研分析消费者的口味,积极进行创新。但在创新的同时也要认真做好每一道程序,并且发扬琼锅糖的文化,通过短视频的发展让更多的年轻消费者群体了解琼锅糖的历史文化。对此开发年轻化、个性化的品种,例如抹茶味、黄桃味等。在形状上琼锅糖可以针对青少年群体将琼锅糖制作成他们喜欢的简单卡通形状来吸引他们的注意。大家都局限于将琼锅糖作为一种糖,一种小零食来食用,并未想过琼锅糖不仅仅是糖,更是一种材料。我们可以将琼锅糖与饮品结合起来,与当前人们所熟知的热门饮品店寻求合作,共同研究出既符合大众口味又能将琼锅糖完美融入饮品当中的一款新品并且上市,这样不仅得到了极大力度的宣传也为琼锅糖的销售多出了一条新路。当然,甜品也可以加入琼锅糖的元素,南方人喜食甜食,我们可以与甜品店联系合作,共同研发出老少皆宜的产品,而这一突破更是将琼锅糖带出富平,带出陕西甚至带出中国。对于价格方面,物以稀为贵,比如特别的口味可以适当上升价格。价格不一定是产品的价值体现,但是要让产品的价值在价格上得到归位。所以要树立自己的品牌文化,有了自己的品牌文化和品牌意识,消费者就会对品牌更有信任度。

琼锅糖通过线上线下进行同时的开展,琼锅糖线上初期,通过部分客户的体验评价再面向任何年龄段的客户销售,到后期客户群体逐渐壮大,不断积攒用户,到商家入驻或者投资,从中获利。发展到一定阶段,也会慢慢接受广告业务获利。到后期逐渐拥有一批忠实的客户群体,可以考虑建立自己的短视频账号来积攒粉丝,从中既可以让更多的人在潜移默化的影响下知道并了解琼锅糖也可以省去一部分的广告费,最终扎根市场。线下可以通过旅游业的发展,在景区或者一些旅馆可以适当进行线下销售。

通过线上线下相结合的形式,为琼锅糖提供产品宣传、文化宣传,使富平琼锅糖在中国打开更广阔的市场空间,琼锅糖的历史悠久应更注重产品的创新,在保持传统口味的情况下,开拓更多的产品吸引年轻消费者群体。当然也要做好产品的宣传,同时要结合时代和新技术来传承琼锅糖及它的历史。

参考文献:

- [1]富平县地方志编撰委员会.富平地方志[M].西安:三秦出版社,1994,10:396-397.
- [2]青山.孙丕扬与富平贡品[N].富平报,1988-04-04.
- [3]尹剑锋.甜品制作与甜品店经营全攻略[M].北京:中国经济出版社,2006.
- [4]菲利浦·科特勒.营销管理[M].上海人民出版社,2016-08.