

# 绿爱定制茶市场开拓操作手册

本手册从绿爱定制茶项目分析出发，确定目标市场、精准目标客户，根据合作伙伴当前的经营范畴和属性，有针对性地进行市场开拓，谨此做一些建议。

## 第一部分

### 绿爱定制茶项目分析

基于绿爱掌握了先进的数字印刷技术、制袋技术，解决了少量及个性化需求与供应链之间的矛盾。定制茶叶在行业内并不稀奇，但三重定制、少量个性化定制，目前在行业内绿爱具有唯一性，这也是绿爱定制茶项目的最大卖点。

合作伙伴的所有市场开拓都应立足于此，并从这一根本点出发。绿爱定制茶赋予茶叶更多的市场功能，明显的产品差异化会给合作伙伴带来更多的利润空间。

## 第二部分

### 定制茶目标市场及精准标客户

第一部分已经说过，茶叶的个性化定制赋予茶叶更多的功能，从而给合作伙伴和终端用户都带来更多的附加值。下面以功能的差异划分来精准不同的客户群体：

#### 一、定制茶的招待功能，包含但不限于：

- 1、行政事业单位
- 2、企业单位
- 3、汽车销售行业
- 4、酒店、宾馆行业
- 5、中高档服务行业
- 6、私人场所

#### 二、定制茶的品牌宣传功能，包含但不限于：

- 1、金融行业
- 2、房地产业
- 3、各类品牌化企业
- 4、其他各类需要品牌操作的单位

#### 三、定制茶个性化的礼品功能,包含但不限于：

- 1、各类喜庆场合的伴手礼
- 2、走亲访友礼品
- 3、各类开业场合
- 4、各类企业的馈赠礼品
- 5、其他各种需要礼品的场合

## 第三部分

### 定制茶合作伙伴经营理念的调整

从某种意义上来看，经营绿爱定制茶第一着眼点是定制茶的功能，第二才是茶叶本身的功能。个性化定制基于其强大的附加功能，能起到各类社交活动的媒介和润滑剂作用。作为一种差异化产品必须改善传统营销模式，精准目标客户，集中开发。营销观念要调整，不要在传统模式中兜圈子。以下几部分将对此做一些建议。

## 市场开拓方法的建议

### 1、就近原则。

此处非指距离远近，大多数合作伙伴都已拥有自己的下游客户网络，大家首先要吃掉的就是这些客户，不必舍近求远。

### 2、借力使力方法。

寻找中间商，借力开拓市场。比较有代表性的是庆典行业，借助庆典公司、喜铺，这种模式在糖果事业部、印刷事业部已有太多的成功案例。

### 3、平台营销。

此处省略，大家都会。

### 4、团队作业。

现阶段公司的优惠是您做了茶叶合作伙伴，公司就赠送您印刷和糖果会员账号，三个项目都具有产品唯一性，值得组建团队，集中运营三个项目。而且这三个项目本身就具有一定关联性。

### 5、对于创业者，只要您有心、用心，您就用地推模式，打下自己的事业基础。

## 第四部分

### 合作伙伴的属性及对应的市场开拓建议

根据公司的数据分析，合作伙伴分以下几种：

- 1、茶叶产品的生产者
- 2、茶叶产品的经营者
- 3、茶叶包装的生产者
- 4、茶叶包装的经销商
- 5、以实体公司为依托的合作者
- 6、创客性质的合作者
- 7、礼品经营的的合作者

客户属性的划分仅以单一性质划分，实际中很多合作伙伴即是生产者也是经营者，这些都不会相互影响，我们针对对不同属性的合作伙伴做了一些分析建议。

#### 第一、针对茶叶生产者

目前大部分中小茶叶生产者，就是简单的把自己的产品分等级抛向市场，充其量也就是注册了自己的品牌。当然，大型茶企业一般都通过附文化、讲故事、山头茶等等方式来提高茶叶的附加值。所以对中小茶叶生产者我们建议：

- 1、如果您的茶叶是直接卖给终端消费者，那就用自己的品牌，利用绿爱的定制包装，来满足消费者差异化需求，从而大大提高您产品的附加值，产生更高的溢价，那利润就更多。
- 2、如果您的茶叶是面向茶叶经销商销售，那就采用经销商品牌为他定制经销商自己的茶叶。绿爱为您提供个性化包装服务。

## **第二、针对茶叶经销商**

大多数茶叶经销商都拥有自己的销售网络，但这些网络中充满竞争，因为大家卖的产品大同小异，没有差异化，再小的客户也像竞标似的。现在，您有了绿爱定制茶项目，为您的客户专属定做，满足您下游客户少批量，个性化需求，那就会在竞争中立于不败之地。

## **第三、针对茶包装的生产者**

我们为这样的合作伙伴提供合作平台，现实的情况是少量、个性化需求是市场需求大势所趋，传统包装行业不能以低成本满足这种需求。那么绿爱专做少批量、定制化包装，恰恰解决了供应链问题，对传统茶包装生产者来讲是扩大自己市场的有利工具。

## **第四、针对茶包装的经营者**

我们为您准备了标准化整套包装外，还能为您提供其它茶叶的包装袋型和规格，可以囊括整个茶叶行业的软包装需求。让您的经营能满足个性化需求，扩大经营。

## **第五、针对以实体公司为依托的合作伙伴。**

此处仅以广告、设计公司为例说明。我们已有很多双马会员为他的下游客户提供从设计到成品的系列服务，附加值大大增加，价格远远高于单品服务，属于暴利。那么同样模式用在定制茶上就会给自己的公司经营带来很多利益。

## **第六、针对创客性质的合作伙伴**

绿爱定制项目就是您的创业平台，综合以上所有方法，尽情发挥即可。

## **第七、针对礼品经营的合作者**

礼品经营者，最了解定制的作用和市场需求。但每个礼品经营者在同一种类产品中所拥有的商品也基本没有差异化。那么绿爱定制茶解决了这一问题，同时茶礼品在礼品类产品中又是常用的。

以上建议，任何属性的合作伙伴不必局限于某一种模式，综合利用即可。建议有需求的合作伙伴可以带着您的团队免场地费入住绿爱小镇，现场运行。

总之，所有的合作伙伴只要理解绿爱定制茶及其他定制项目当前在市场上具有的唯一性，充分利用其所产生的溢价功能，一定会创造出自己的更高价值。