

# 脑白金新零售软件系统开发

产品名称	脑白金新零售软件系统开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区陂东路20号大院内自编4号1楼196房（仅限办公用途）（不可作厂房使用）
联系电话	15119707084 15119707084

## 产品详情

脑白金新零售模式系统开发-----级差制度模式软件

### 1.营销组合策略

#### （1）价格策略

脑白金的定价策略大致是高价战略。在高价战略下，企业对产品的要价相对于价值来说过高。所以脑白金产品在推行自己价格的同时，不断推出“脑白金里有金砖”以及一系列优惠活动。脑白金的市场零售价为68元左右，而一盒日常消费周期仅为10天，这种价格定位偏高，但作为礼品，消费者反而乐于接受；同时借势造势，夺取烟酒等传统的有害人们健康的礼品市场。

#### （2）分销渠道策略

对经销商的选择，原则上是在小型城市选一家经销商。要求对方信誉好，有固定销售网络，是该地区有实力和影响力的人物，经销商与政府方面关系好。特别提出：及时回款、价格稳定、不允许冲货。这一套监督体系和制度使得各地经销商能严格执行“脑白金”的各种策略，保证分销渠道的畅通和稳定。

#### （3）终端销售策略

终端是销售的\*终结果，关系到营销的成败。所以卖场、超市、商场等终端，便成了众多品牌抢占的风水

码头。而保健品则尤其注重终端。逢年过节，只要到卖场、超市兜一圈，就会发现保健品市场硝烟弥漫，火药味浓重。但不少企业只知大投广告，而轻视了终端的管理，结果被竞争品牌抢占了良机，\*终酿成大错。从终端产品的陈列来看，一些药房、超市里，脑白金的终端形象就相当突出。无论其摆放的位置、陈列面、堆场形象，还是POP，都显得气势磅礴。