新品石膏彩绘玩具推荐。同时供应模具

产品名称	新品石膏彩绘玩具推荐。同时供应模具
公司名称	王锡怀
价格	.00/个
规格参数	造型是否卡通、动漫:是 产品类别:长江七号七仔 品牌:天才DIY彩绘连锁
公司地址	中国 湖南 益阳市资阳区 湖南益阳市资阳区长春工业园
联系电话	86 0737 3288656 15073702229

产品详情

造型是否卡通、动漫：是
产品类别：长江七号七仔
品牌：天才DIY彩绘连锁
货号：AB0022
规格：18*15*8
材质：特级石膏
是否填充：否
是否电动：否
是否静态展示：是
是否多功能：否
是否充气：否
是否能够DIY：是
控制方式：彩绘
适用年龄：3-7岁、7-10岁、10-14岁、14-18岁、18岁以上
包装方式：白盒
产地：湖南益阳
是否提供加工定制：是
加工方式：来样定制
是否外贸：是
外贸类型：出口

（一）公司基本信息一览

公司名称：	搏财工艺品有限公司		
主要产品或服务：卡通模具的设计与制造，销售。	特级石膏卡通diy益智玩具；益智卡通diy；摆设装饰工艺品，的彩绘制作。	主要行业：	石膏工艺品、工艺礼品加工、工艺礼品代理加盟、diy玩具、玩具代理加盟及其他益智玩具
企业类型：	个体经营	经营模式：	招商代理
员工人数：	5-10人	公司注册地：	湖南省益阳市资阳区长春工业园
公司成立时间：	2008	法定代表人/负责人：	王锡怀
主要客户：	儿童、青少年学生、中青	年营业额：	人民币30万元/年-100万元/

	年人士		年
直营店地点：	湖南省沅江市美世界商业街	主要市场：	大陆东亚
经营品牌：	天才diy彩绘连锁	司主页：	http://bocai4545666.cn.alibaba.com/
	搏财工艺品有限公司	公司主页：	

（二）产品相关知识

1.石膏彩绘

（1）概念：

石膏彩绘就是在石膏像上彩绘、作画，它是具有diy性质的一种休闲娱乐活动。其表现形式为：由石膏彩绘爱好者亲自动手，利用画笔和防水颜料，参照样品或图册，在储蓄罐、笔筒、烟灰缸、脸谱等各种造型的卡通石膏像白坯上进行彩绘。彩绘者不仅能在彩绘过程中得到精神上的享受，还可以将自己亲手彩绘的世上独一的卡通造型带回家中，作为自己收藏或赠送亲人、友人、爱人的独特礼物。

（2）制作：

石膏彩绘用到的石膏白坯是由软模具制作而成的，这种软模具是由本公司亲自用乳胶制作而成。利用软模具、石膏粉及简单的工具，可以完全靠手工制作出各种造型的石膏像。还有用硅胶制作的内外模等，这种模具适合做树脂，波丽等产品。

（3）用途：

石膏像按用途可以分为：储蓄罐类、笔筒类、烟灰缸类、收纳类、摆设类、种植类等；按适应群体可分为：情侣类和卡通类。爱好者首先制作或购买自己喜欢的造型，然后购买或利用商家提供的笔和颜色在白坯上面进行彩绘。彩绘好一件自已喜欢的产品，摆设在家中那种感觉是无法用金钱来恒量它的价值的。

2.diy概念

diy是英文doityourself的缩写，又译为自己动手做，diy原本是个名词短语，往往被当作形容词使用，意指“自助的”。

三、营销分析

当前搏财工艺品有限公司还处于创业阶段，在徘徊两年之后，我发现了利用网络营销的商机，从实体走向虚拟，从零售走向批发，从个体直销走向招商加盟，实现了较大的发展和飞跃，在短期内实现了经济效益的显著提高。作为一个小型的普通的直营店通过走网络模式来扩大生产销售规模和市场份额，延伸产品价值链，从直接零售商转变为供应商兼零售商，分享了加工制作、批发、零售等价值活动创造的价

值，进一步增加了价值链条上的利润收入，这也是我在经营实体店所看到这行的前景，大有可为。现如今经营网络销售想把我的经验和利润让给更多需要创业的年青人。因为我这产品投资少回报高。纵观其两年来的经营发展，涉及的市场营销理论主要有：

（一）市场细分战略

市场细分是企业根据自身条件和营销意图，以需求的某些特征或变量为依据，区分具有不同需求的顾客群体的过程。市场细分有利于发现市场机会，有利于掌握目标市场的特点，有利于制定市场营销组合策略，有利于提高企业的竞争能力。

搏财工艺品有限公司结合销售经验和产品特征，根据年龄、地理位置、人口和心理等因素对市场作出了细分，实行细分营销、本地化营销和个性营销策略，其目标市场（指企业打算进入的细分市场，或打算满足的具有某一需求的顾客群体）主要是青少年市场，店铺选址于人口集中，活动频繁，商业繁荣的广场和学校附近及公园步行街，大型超市里面。针对青少年群体中每个年龄段的心理需求和意向导向，其市场定位（指公司为自己的产品或品牌形象在目标顾客心中占据一点的特殊位置而采取的行动）以“天才diy”为品牌价值诉求，满足不同顾客需求，实行产品差别化战略。其产品丰富多样，针对小学生的心理爱好，主要生产制作当前流行的卡通漫画人物，如喜洋洋与大灰狼系列产品；针对中学生的有实用的文具产品、装饰物等；针对中青年，推出的产品有摆设装饰件、财神爷等。此外，还以男女性别细分，生产制作具有明显性格倾向的产品，以恋爱与否细分，生产具有情人特征的产品等等。

从不同年龄阶段和阶段年龄特征及不同性别来生产不同的产品，也体现了以顾客为中心的产品策略。其核心产品或核心竞争力其实是diy的理念和实践与当前教育倡导以及人们的新奇与创造渴求个性展现意愿的融合，使顾客愿意购买产品。

（四）顾客认知价值

从顾客认知价值衡量的两个方面来说：

一方面增加了顾客购买总价值。其产品和diy理念与实践能给人一种满足感和自豪感，能发挥其创意，展现个性特征，这是青少年基本的性格和心理特征；其服务也做得很好，服务员谦虚谨慎，端茶倒水，有求必应，积极接待，热情服务，竭力满足顾客的不时之需，同时还通过播放轻音乐营造一个轻松和谐的环境，使顾客能在一个轻松自如宁谧和谐的环境下发挥其主观能动性，画出创意，展示个性；此外，其产品的形象价值也很高，产品形象贴切现实，紧跟时代，切合心理，反映需求，能给顾客精神上和心理上的满足感和信任感。

另一方面减少了顾客购买总成本。其产品的价格不高，15-20元左右，在外休闲放松时刻，顾客有充足的时间，一般不会有时间紧凑的焦急感而更注重的是时间消逝过程的享受。服务周到，热情接待，处理灵活，一般不需要等候消费，随到随画。同时良好的环境氛围也减轻了顾客焦虑烦恼的心理感觉，增加了顾客轻松喜悦的心理效用，跃升为一种精神与心灵的享受，尤其是对陪小孩一起画的大人和一旁待望的人。这些降低了顾客的货币成本，时间成本和精神成本。

综上，一加一减，大大提高了顾客认知价值。

（五）营销组合策略（4ps）

1.产品(product)策略

产品实现多元化，样式新颖，贴近现实，每月都有产品更新，模具制作注重实用性、艺术性和娱乐性等以满足不同年龄和人群的心理需求。比如生产制作针对儿童的卡通漫画人物系列以满足其归属和新奇心理，生产制作针对恋人的情侣形象系列以满足其爱与归属的心理，生产制作针对中青年的象征理想、财富、情义等的产品系列以满足其身份、地位、兴趣及自我实现的欲求心理等等。

2.价格(price)策略

产品价格实行成本加成定价，按照以原材料和人工成本为基础的单位成本加上一定百分比的加成制定销售价格。其产品基准价为15-20元，批发为5-6元，利润空间不是很大，主要依靠薄利多销，实现规模效益。15-20元定价与当地的收入和消费能力比较适应，作为儿童，其父母能够竭力满足其需求，作为中学生（尤其是情侣）也有满足其需求的能力。

3.分销(place)策略

企业不直接面对消费者，而是注重经销商的培育和销售网络的建立，企业与消费者的联系是通过分销商来进行的。当前公司已开通网店，其效果也非常显著，公司在直接面对消费者的同时，更注重经销商的培育和销售网络的建立，竭力争取招商加盟，增加分销商价值链条环节。

4.促销(promotion)策略

公司实行广告促销，一方面张贴广告，一方面在本地电视台打广告；重视顾客关系，巩固稳定频繁顾客，积极咨询和虚心听取顾客（尤其是代表性顾客）的建议，不断改进和完善产品与服务；开通网店，实行网络销售，走出本地，走向社会，进一步扩大市场，创新经营模式，搜集信息，沟通市场，改进技术和产品。

天才diy彩绘涂色技巧：先把毛笔清洗干净，把水刮干净。毛笔每粘一次颜料，需在颜料盘边刮四次，颜色先涂浅色再涂深色。先把边描好，再涂中间部分。防止颜色走位，走位部分可用刀片轻推刮掉。颜色搭配可按自已的思路创作。天才diy卡通人物及各种摆设都以特级石膏和陶瓷石膏制作而成，纹略精细，硬度高。本公司专注石膏像的制作及开发，每月都有不同的新品上市。欢迎您的来电.