

茶叶加盟品牌企业如何发展www.zychaye.cn

| | |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 茶叶加盟品牌企业如何发展www.zychaye.cn |
| 公司名称 | 广州市正圆商务有限公司 |
| 价格 | 面议 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市荔湾区芳村大道中508号广东芳村茶业城第三层372档商铺 |
| 联系电话 | 020-89562272 13433940465 |

产品详情

近年来，随着经济环境的影响，大多数茶叶加盟品牌企业感到业务没有5年前那么容易。销售增长放缓速度，店铺租金昂贵，人员和管理人员（尤其是基本的80和90后，销售人员）工资和流量逐年增加，茶的原材料价格逐年上涨，陷入困境的茶叶企业发展的因素也越来越多，使茶叶行业洗牌整合浪潮已经到来的迹象。因此，茶叶加盟品牌企业如何通过“线上”和“线下”的突破或改变，以确保他们不会在洗牌大潮淘汰？正圆茶文化专属会所的总经理毛总跟我们分享道：拓展互补的产品线 茶有比较明显的销售期短，在中秋节，春节期间的销售额有可能超过1.5倍的正常销售。很多茶企逐年上升的租金，人员费用，通常销售业绩或房东，或银行，很难实现健康的利润本身。所以我们必须与茶叶产品的开发可以互补的产品线，如以其自身的特点和茶壶，茶，玉定位线，书法等，并培养出一批互补的产品给客户，实现良性循环淡季不淡。建立产业联盟平台 为了减少存储终端操作费用，茶叶企业抱团拓展门店，实现工会，减少彼此的成本。尤其是互补的茶企业很大的操作空间，如对吴仪茶叶企业和经营安溪铁观音茶叶企业的操作可以实现店。此外，笔者认为，品牌茶企平台集成的未来，将很快出现，所以线上线下都一样。设置不同的产业联盟平台 现有的茶叶企业的商业模式，大部分的新客户的缺乏，拓宽渠道，通过设置不同的产业联盟，可以准确地找到自己的目标客户定位。例如，与区域和国家的培训公司进行战略合作，可以快速，有效地提高目标客户的数量，从而实现茶叶企业业绩的突破。如果对方是一个国家的合作平台，全国茶叶企业布局将指日可待了。注意到pc互联网和移动互联网的分布 这一判断，茶叶市场，在线和离线销售占50%，除了线下实体店经营茶叶企业，也应注意的战略布局，如自我建立的在线平台，从“淘宝”，“天猫”的客流量，建立自己的电子商务模式。在pc互联网运营成本不断上升的情况，茶叶企业应尽快移动互联网的布局，抢占先机。总之，在当今经济的发展和变化，在市场竞争日益激烈的今天，成本上升的今天，茶叶企业只有根据自身的情况，及时进行相应的调整，才能在未来的竞争中立于不败之地。