

2016年快速消费品市场趋势剧透

——品质、健康和便利助推销售增长

尼尔森最新《2016年中国快速消费品预测报告》显示，2016年，中国的快速消费品(CPG)市场销售增长将略快于2015年，消费升级的趋势继续延续...

近年来，随着中国城市化进程加速，中国消费者的收入水平和消费能力增长显著，不仅使得居民的可支配收入得到提高，也加速了中国消费者对于高品质产品的诉求。

高品质生活用品成销售主要驱动力 以护肤品为例，保湿和防晒等高端产品正成为销售的主要驱动力。尽管销售量与去年同期相比增长不足3%，但总销售额增幅高达13%。

尼尔森中国区总经理范奕瑾评论说：“移动互联网的普及使消费者能够即时接触到产品评论并参与社交讨论，消费者能够迅速了解产品的质量...”

健康和安全成为首要考虑因素 中国消费者为家庭购买食品、饮料时，同样追求高端化和高品质的产品——健康和成为其首要考虑因素...

“以天然和健康为重点的产品是十分贴合当前消费者需求的。”范奕瑾说道，“消费者希望拥有健康的生活方式，并十分注重食品安全问题...”

小型零售渠道提供更多便利便利，是另一个影响快速变革的中国快消品零售格局的重要因素。尼尔森的零售研究数据显示...

这样的趋势在大多数快消品品类中均有所呈现，小型渠道会变得更加重要。在便利店渠道，家用清洁产品增长高达11%...

2016年的中国快消品市场 根据尼尔森对2016年市场规模和销售数据的预测，整体快速消费品市场将延续稳定增长的态势...



量增长更快。预测数据强调了消费者的消费能力和对创新产品的需求不断增长的趋势。对于食品品类，这意味着更加安全、自然和健康的产品将进一步推动销售增长。

在零售渠道方面，尼尔森的《2016年中国快速消费品预测报告》表明消费者对便利性的高需求将继续持续，他们的消费将进一步从大型商店转移到相对较小的零售渠道...

(来源: 尼尔森市场研究)

开拓写字楼市场

辽宁 慎明月

充分利用写字楼市场

对区域内写字楼进行摸底调研，每店分5个写字楼，并确保每月各开展销售活动一次，其他写字楼则安排O2O移动售卖车开展活动...

做好充足的售卖准备

活动时，各店面早上6:00集合，7:30前布置好现场，做好形象宣传，营造良好的售卖氛围。此外，在产品准备上，一定要注重产品口感...

抓准几个时间要点

首先，充分利用7:30-9:30的上班前黄金时间，给写字楼内人员派发宣传单页和品尝品。其次，东北地区一般都是16:30天黑，所以要抓好10:30-16:30期间的购买高峰期...

加强试吃力度

加大试吃力度，保证试吃品不离开展台和销售人员的视线，利用人们消费时的冲动性，增强客户购买意愿。比如，在铁西路店的一次活动中，拆了1袋健康情特级枣用于试吃...

充分调动员工积极性

制定销售目标，按时间点分解任务，并制定红包激励措施，按时间节点(11:00、14:30、16:00、19:30)跟进任务完成情况。借助此类措施，充分调动员工积极性。

收集客户信息，进行会员办理

对于一些高质量、有潜力的客户，要主动收集信息，并为客户办理会员卡，做好店面引流，并主动告知免费送货等附加服务...

“1+3模式”经验分享

2015年，连锁专卖渠道的“1+3模式”成为公司实现单店盈利模式的有益探索，其中，在专卖伙伴的不断摸索和创新中，也涌现出众多有利于公司发展的举措...



主动造势 遴选“舆论领袖”

四川 翟猛

做好人员分工 由于每天工作时间长，在O2O移动售卖车的人员配备上，一定要做好人员分工，实行轮流上岗制度，确保“人休车不休”。

售卖地点选择 针对售卖地点的选择，一般由店面经理、店长助理、车长来开展。比如说根据对小区进出车辆、空调安装、阳台使用率、物业费、房价水平等的观察，判断社区规模、人群消费水平、入住率等，确定售卖场所。

产品定价和搭配销售 在售卖的过程中，不断总结，对适销产品进行固化：如脆片、枣片、蜜饯、去核枣、健康情系列、枣粉等。在定价上，则采用统一标准，坚决不打折...

加大试吃力度 在产品售卖时，试吃品的发放，主要目的在于“闲时引流，忙时聚人”。通过试吃，实现一人说好吃，带动多人购买...

寻找“舆论领袖”，做好造势 在外场售卖时，除了要做好现场的造势(陈列桌、大红伞、夜间灯亮等)，一定要充分利用“舆论领袖”的力量，通过试吃、赠送等留住一两个对产品、服务特别认可的消费者...

信心比黄金更重要 通过激励性考核等，充分调动店员的积极性，锻造店员的凝聚力，让员工拼着干、比着干，以创纪录、破纪录为荣!

枣传人 间总是情 真心真意好想你



好想你枣 好吃又健康 健康零食 好想你枣

总策划: 石聚彬 顾问: 石聚领 张艳菊 常国杰 张五须 卢占军 责任编辑: 刘月 好想你枣业股份有限公司主办 热线: 0371-62489179

2016年1月20日 第1期 总第100期



热烈祝贺《好想你》出刊100期! 新的一年, 恭祝《好想你》和全体好想你人: 百尺竿头, 更进一步!

外媒视点

好想你全国首家3.0版旗舰店开门迎客



12月26日,好想你再迎喜事,其位于郑州市嵩山南路政通路西北角的全国首家3.0版旗舰店盛装开业,标志着好想你第三代专卖店诞生。

上午九点半,众多迫不及待的周边市民以及嘉宾云集在郑州市嵩山南路政通路好想你旗舰店内,只为一睹其“芳容”。进入店内,浓郁的枣香迎面扑来,现代简约而又富有艺术气息的整体装潢风格让人感觉焕然一新,东西两侧的产品陈列柜以及店堂中央的产品展示台上,陈列着琳琅满目的红枣产品,涵盖有即食红枣、原枣、蜜饯、枣干、枣片、枣粉、枣饮等,产品价格从1元到几百元不等,为追求品质

生活的市民提供了一处感受红枣文化、体验健康生活专业场所。

好想你连锁专卖事业部总经理胤衡在开业仪式上致辞,并介绍了好想你的品牌理念。他表示,目前,好想你已在全国300多个大中城市布局有近2000家专卖店,每一个店面,都是好想你为广大消费者服务的窗口。根据市场调研,以及近两年红枣消费市场的变化,公司在开拓商超、电子商务渠道,致力产品升级的同时,下大力气精耕细作专卖店渠道,对专卖店布局、陈列、服务等全方位进行改革,旨在从硬件设备及软性服务上发挥好想你品牌优势,借助专卖优势,积极传播科学食用以红枣为代表的木本粮食,动员更多人开启每日吃枣的健康生活风尚。

好想你郑州子公司经理马芳芳在开业典礼上介绍,好想你专卖店多年来一直深受郑州市民的信赖,也一次次地创造了行业销售神话。

据悉,好想你首家3.0版旗舰店的建立以及后期的广泛普及,其目的主要是为了推行一种舒适、健康、有品质的生活方式。有业内分析人士认为,好想你此举主要是以良好的服务和店面环境来提升消费者的购物欲望,这是好想你转型之战中的关键一步,也是公司由产品经营走向品牌经营的重要步骤。公司董事长石聚彬表示,红枣产业发展空间十分广阔,随着国人的消费水平升级和健康方面意识的增强,红枣这一药食兼备的美味养生上品将走进千家万户,为亿万家庭创造更加健康美好的生活。

好想你开展交通安全宣讲会

1月8日,好想你特邀郑州市公安局交警二大队指导员侯宏章,为公司全体行管人员及生产代表,开展交通安全宣讲会,呼吁员工上下班时间提高安全意识,确保人身安全。

在简短的数据化论证中,侯指导员向大家强调了提高安全防范意识、遵循交通安全法规的重要性。随后,他又通过数字化的概括和案例性的详细剖析,为大家带来一堂生动的安全课。他讲道,作为交通参与者,每个人都要在日常生活中珍惜生命,树立安全意识和职业道德,克服不良习惯,并提高安全驾驶技能和自我约束能力,为自己和他人的安全负责。

郑州电视台小记者走进好想你探知红枣文化

12月27日,郑州电视台小记者俱乐部一行20余人走进好想你工业园区,深入了解红枣文化,探知好想你枣生产过程。

当天上午,小记者们率先来到中华枣文化博物馆,了解全面的红枣知识,内容涵盖红枣产地、品种、民俗、历史故事、使用方法等方方面面。标本区内来自全国各地的数百种红枣标本更是让小记者们大开眼界,新奇的葫芦枣、辣椒枣等等勾起了大家的求知欲,争相向导游提问。

随后,小记者们又来到枣木雕艺术馆(万佛苑)和红枣枣园革命文物展馆。面对万佛苑内近万尊枣木雕刻的佛像,小朋友们“哇”声不断,纷纷拍照留念。而在红色枣园革命文物展馆,大家在讲解员的引导下,了解战争年代革命先烈的艰苦奋斗,有的

特色活动

半月粉丝齐聚枣园 古装演绎半歌情缘

1月10日,长达81集的长篇巨制《半月传》落下了帷幕。当天,在河南郑州,好想你联合新浪河南,在“看剧吃枣”活动中特设枣园大趴环节,召集50名半月粉丝齐聚好想你古枣园,身穿古装,过了一把“半月”与“黄歌”瘾!

“半月的儿子叫什么?”“谁为了救半月坠入悬崖?”“半月当上太后后史称是什么太后?”当天上午,小伙伴们在为半月粉丝们量身设计的“有奖竞猜”中答题赢枣,玩得不亦乐乎,赢得即食枣礼品的小伙伴们笑称“追剧时,终于有健康零食吃啦!”

“交交黄鸟止于棘”:《半月传》中,半月与黄歌在枣树下结缘,因红枣重新相认、在枣树下重逢,而红枣也在现代人的婚俗习俗中有着不可或缺的地位。千年古枣树传情,喜庆大红枣蜜意。只见好想你古枣园里,枣树林立,红灯高悬;三合院落,庭院轩窗,曲径回廊,古香古色的景致里美人如画,才子偶悦,其乐融融的场景既传递出中华传统文化的韵味悠长,也驱走了冬日的严寒。

当天下午,这群半月粉丝们还走进了好想你工业园区,参观中华枣文化博物馆,感受8000年红枣文化的独特魅力;走进透明车间,实地参观考察好想你红枣品质;参观震惊世人的枣木根雕艺术馆(万佛苑)和饱含红色记忆的红色枣园革命文物展馆,感受好想你感恩文化的延伸和传承。不少人和小伙伴感慨道:“这枣树都有1200多年了,那岂不是唐朝时的枣树哇!”“好想你真的把红枣文化做得很足,这里还真有看头!”

吃红枣养生地锅,看千年古枣树,领略博大精深的红枣文化,还有价值百元的好想你即食枣礼包可以领取,让半月粉丝们在家门口体验到古装剧《半月传》里的情形,又扩大了交际圈,对健康零食有了更深入的认识,纷纷感慨“不虚此行”。



好想你#看剧吃枣#新浪河南半月粉枣园大趴

与《好想你》在一起的日子

——《好想你》创刊100期回顾

2008年3月



《好想你》正式创刊,成为好想你内部首份正式的文化刊物,传递企业动向,展现好想你人的精神风貌。

2008年7月



《好想你》借助董事长作为第198棒奥运火炬手在郑州站传递火炬的事件,系统阐释企业发展历程和文化理念,呼吁以奥林匹克精神,打造民营企业之星。

2008年10月



《好想你》改版,由4个版面扩展为8个版面,开设经销商专版、人物专版、文化专版等不同版块,分门别类、多角度地丰富报纸内容,为好想你人提供更多的服务。

2012年12月



《好想你》增设绩效专刊,对每月或季度经营分析及业绩等进行报道、展示,并进行工作经验分享等。

24年,好想你用智慧和勇气,创造出红枣市场红海。

8年,从无到有,从有到不断的优化,100期《好想你》陪伴了好想你8年来的每个重要时刻,无声记录着点点的变化和革新。

这一路上,有《好想你》创办、变革的点点滴滴,也有各位好想你人的身影。

也许我们从未谋面,但我们早已相知,每一年的每一个月份,我们如约与大家相见;在办公室里、在网络上、在遍布全国的专卖店中……每篇稿子的背后,都有我们的真诚和拳拳深情,它是我们每个人工作的身影,有我们每个人的笑容,还有我们共同的梦想;它传递着公司的战略思路和信息动态,见证着好想你家人们的真情、友情、温情,又承载着好想你人的雄心壮志……

在移动互联的拇指时代,或许大家更青睐实时性的网络阅读,而《好想你》留存下来的记忆一直存在。只要有那么一个时刻,你想着要在小报上发一篇新闻、写一首小诗、放一张美图;或者曾有那么一个时刻,你被报上的某一句话所打动或受到启发,那总能让我们充满信心和勇气,用更多的努



力、更好的讯息和催人向上、温暖人心的情怀,去为每一个好想你人奉上更好的内容和

服务。

当然,浩瀚的网络世界让阅读有了更多选择。未来,我们在坚守的同时,也将不断的创新,以跟时代接轨,跟需求接轨,以更加优秀的作品和大家见面,也期待着各位家人的关注、支持和建议。

100期,是一个句号,也是一个新的起点。2016年,让我们继续携手同行!

2011年5月



《好想你》大篇幅报道公司上市盛况,向各位家人展示公司上市情况和公司上下欢庆这一时刻的场景。

2013年8月



《好想你》再次对报纸版面进行规范管理,设置不同栏目版块,开设专栏对重大事项、红枣文化等进行专题策划、系统宣传,并建立完善的通讯员制度。

2012年5月



《好想你》再次进行改版,改为4个版面,仅在必要时候进行加刊。同年9月,对题头、报纸风格等进行全面改版。

2015年



《好想你》采用合订本形式,对每一年的内刊进行整理、汇总,并在栏目设置上不断完善,加大对行业动态的传播,不断优化内刊功能。