

净菜配送营销策略研究

——以太仓市伟阳净菜配送有限责任公司为例

傅 兰

(苏州健雄职业技术学院,江苏 太仓 215411)

摘要:随着“互联网+农业”的深入推进,我国净菜企业的发展前景广阔。现以太仓市伟阳净菜配送有限责任公司为例,分析了净菜企业的经营优势和经营困境,并依此从提升产品安全、细化客户分类、加强宣传引导、强化互联网营销、为客户订制个性化产品等方面,提出了净菜企业的经营对策。

关键词:净菜配送;营销策略

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2021.35.109

1 行业背景分析

习近平总书记在2013年就要求厉行节约、反对浪费。2020年8月再次对制止餐饮浪费行为作出重要指示。指出餐饮浪费现象,触目惊心、令人痛心!“谁知盘中餐,粒粒皆辛苦。”尽管我国粮食生产连年丰收,对粮食安全还是始终要有危机意识,各地区各部门贯彻落实习近平总书记重要指示精神,采取出台相关文件、开展“光盘行动”等措施,大力整治浪费之风,“舌尖上的浪费”现象有所改观,特别是公款餐饮浪费行为得到有效遏制。但我们还是能看到一些地方餐饮浪费现象仍然存在。本项目从个人家庭角度出发,从家庭食材配送的源头把关,根据个人、家庭的实际食品需求进行配送,在保证食材新鲜、营养的同时,进一步从个人和家庭角度对食材的浪费进行有效控制。另外,近年来,我国加速推行垃圾分类制度,全国垃圾分类工作由点到面、逐步启动、成效初显,以上海为中心的长三角地区各大城市作为重点城市先行先试,推进垃圾分类也取得积极进展。到2020年底46个重点城市将基本建成垃圾分类处理系统,2025年底前全国地级及以上城市将基本建成垃圾分类处理系统。推行垃圾分类的关键不仅要在政策层面和相关法律法规上进行日常的管理工作是必要的。

1.1 餐饮行业,迅速发展

(1)经济发展。改革开放近三十年来,中国经济高速发展,人民生活日益富裕。随着人们的消费观,饮食习惯的改变,迫切需要餐饮业为此提供高品位、多元化,无公害的健康营养餐饮产品。(2)城市进程。中央加大了解决“三农问题”的决心,随着社会主义新农村建设的兴起,一大批新的城市人口、流动人口的出现为餐饮业提供了新的顾客,促使餐饮业产业升级,快步向产业化、集团化、连锁化和现代化迈进。

1.2 净菜工程,广泛推进

(1)政策环境。为了应对入世对农产品的冲击,国家加大了对农产品加工的扶持力度,出台了一系列扶持政策,其中包括在推行“净菜工程”。在这种大好的发展趋势下,净菜

加工业取得了长足发展。半成品生鲜净菜的出现,给忙碌的人们带来新的餐饮模式。(2)市场环境。伴随市场经济的竞争和社会的进步,人们生活节奏加快,方便消费理念的出现,使净菜配送逐渐成为蔬菜消费社会化的需要。人们生活消费质量的不断提高,城市蔬菜消费需要由“数量型”向“质量型”转变,蔬菜消费的个性化、多样化成为一种消费时尚。因此,城市净菜配送业的发展成为了蔬菜消费社会化的客观需要。

1.3 中央厨房,主流趋势

集体用餐配送是指根据集体服务对象订购要求,集中加工、分送食品但不提供就餐场所。集体用餐配送供应对象为订购膳食的学校、企事业单位等。为了保证原料供应和食品品质的一致性,同时降低企业成本、提高效率,越来越多有实力的餐饮单位建立起“中央厨房”。

1.4 抢抓机遇,开拓发展

常熟市海洋快餐有限责任公司、伟阳社区和江苏鑫源控股集团有限公司拟合作建设太仓市净菜配送和中央厨房项目,以净菜配送、集体用餐配送及中央厨房作为核心业务,积极促进太仓市服务业新一轮发展。项目的建设将有力推动太仓市服务业转型升级,全面促进太仓市消费性服务业的增长。

2 企业介绍

太仓市伟阳净菜配送有限责任公司为了保障项目的运营与管理,充分运用常熟市海洋快餐有限责任公司对项目集体用餐配送方面的开发及投资的敏锐度和对项目的投资、经营、管理的丰富经验;充分运用伟阳社区在区域场所、资源、人员管理及组织协调方面的丰富经验;充分调动江苏鑫源控股集团有限公司对工程建设及施工团队的专业把控;共同推动太仓市餐饮行业转型升级。

近年来,苏州地区经济迅猛发展,外企单位增多,外来务工人员大量涌入。很多企事业单位考虑到成本等因素,不设立单位食堂。在这种形势下,外送盒饭即集体用餐配送单位如雨后春笋般冒出。建设中央厨房集约配送中心,能有效

实现管理提升,降本增效,减少浪费,将“厉行节约、反对浪费”的理念贯穿到加工、管理、服务等各个环节。

3 优势分析

3.1 管理、配送优势

常熟市海洋快餐有限责任公司创建于1996年,从一家小吃发展成为专业承包食堂,食堂托管、团膳服务、餐饮配送公司,经历近20多年来对饮食服务工作的不断探索、改革、进取中发展成为专业、较具规模的团膳公司。独特的经营理念和品质政策、先进的管理方式、运作模式和优质的服务是满足广大客户多方需求的基本保障。目前公司最大生产能力为每天2.5万份,这种大规模的运作决定了公司低成本、高效率的经营特点,让客户获得较好的效益。

3.2 区域、资源优势

区域优势:伟阳社区地处太仓市中心西侧,辖区面积7平方公里,户籍人口7034,流动人口1.1万,凭借西大门优势建设城北工业园区。园区内工贸企业众多,发展成熟,国际物流城坐落其中,交通便利,四通八达,面积大、范围广,区位优势显著。社区在工业园区内拥有优质的厂房资源,为企业的发展提供了地域优势、厂房保障。

资源优势:太仓素有鱼米之乡的称号,城厢镇有发展成熟的高标准农田2.7万余亩,果园569亩,种植蔬菜1650亩,丰富、多样、成规模的农副产品种植,伟阳社区也自有高标准农田、果园与蔬菜种植基地,为净菜配送、中央厨房提供了优质的源头基地。

合作优势:伟阳社区将通过与自有农产品基地和对接农产品基地专供方式,形成低成本、高效率、高技术、高知识为一体的创新型农产品供应模式,集农产品种植、采摘、分拣、加工、仓储、配送为一体,去除繁琐的流通环节,有效降低了供应成本。同时采用全程冷链系统,确保生鲜的纯正品质,实现农产品质量从农田到餐桌的全过程控制,打造安全食品 and 名品生鲜。

人力优势:伟阳社区地处城乡结合区域,流动人口众多,集中大量劳动力资源。社区下属西园劳务合作社拥有丰富的人员管理经验,充沛的人力资源,为企业的发展提供人员保障。

4 竞争者分析

4.1 直接竞争者

(1)太仓市区各大农贸市场,主要有:中心菜场、天镜湖市场、世纪苑市场、桃园菜场等。**优势:**食材品种相对比较丰富,不管蔬菜、水果,还是肉、蛋、鱼等,其涵盖的品类,多于任何一家商超。采购需求能被一站式满足。农贸市场经营户整体成本相对较低,且他们从进货起就紧盯自己的菜品,不断打理,使价格和新鲜程度更有吸引力。**劣势:**大多还是保留着传统的营业模式,卖家守株待兔,就在摊位上等消费者来,关于消费者购物体验、消费者需求分析以及交易关系之外的维持几乎为零。如果购买量过少,可能引起拒绝交易的情况;农贸市场环境上会降低消费者购买体验感;除此之

外,农贸市场购买的食材需要自己进一步清洗加工。(2)超市:市区内几大大型超市,主要有沃尔玛、大润发、永辉、仓建等。**优势:**购物环境好,提高了消费者的购买体验;蔬果包装良好,质量有所保障;一站式采购也能基本得到满足。**劣势:**过度包装,加大了成本,导致购买成本也增加;捆扎包装,购买量不能按照个人需求来决定;遇到人流,购买支付需要排队,造成时间上的浪费。(3)“叮咚”“大润发优鲜”“饿了吗”等蔬果配送平台。**优势:**在线选购,大大节约了消费者购买时间;食材新鲜度较好。**劣势:**无法满足特需食量的需求,仅有几个“一顿食完”的菜品,品种单一。

4.2 潜在竞争者

(1)社区O2O平台:主要有木瓜传媒、每日鲜等。**优势:**发布在各大小区周边,消费者购买方便。**劣势:**品种较少,偏重于水果;按顿购买需求无法得到满足。

(2)轻食快餐店:提供绿色饮食的方式,轻食餐饮主打标签是“低盐、低糖、低油”,注重营养搭配。主要消费群体为80后90后。

5 目标市场分析

(1)项目建成后主要面向太仓市范围内企事业单位,以及学校、大学城进行用餐配送,凭借常熟市海洋快餐有限责任公司丰富的餐饮行业经验及伟阳社区和江苏鑫源控股集团有限公司丰富的管理经验和人才支持,将为太仓市餐饮服务行业带来新一轮转型升级,对促进太仓市各行业经济快速发展提供强有力的保障。(2)通过调查发现绝大多数的人在处理食材或者用餐结束后会存在浪费的现象,浪费的原因很大方面由于准备过多来不及食用完或者是因为食材购买太多,剩余的食材来不及处理引起了变质。(3)快节奏的生活,很多家庭的食材都会一周采购1-2次,这样容易造成食材的不新鲜,而每天通过“叮咚”等蔬菜配送平台,有可能送的量又是一个家庭一顿不能使用完的,不及时的烹饪可能会造成食材的变质而造成浪费。太仓市市民对于“按需配送”意识可能比较少,普遍习惯自己在超市或平台采购,需要一段时间的认知。

通过对消费者行为的分析,完全有信心抓住客户的需求点,食材根据顾客需求的量来配送,对一些菜品甚至可以根据需要的调味料进行打包配送,这样进一步简化了烹饪的前期准备时间,对食材浪费的控制和垃圾分类都起到了作用。

6 市场定位及产品策略

6.1 市场细分

本项目针对市场细分主要考虑为对普通消费者群体进行细分,具体围绕客户定位、市场需求定位。从客户定位角度,我们可以进一步明确以家庭生命周期:一个家庭,按年龄、婚姻和子女状况,可分为单身、新婚、满巢、空巢和孤独五个阶段,如表1。在不同阶段,家庭购买力、家庭成员对商品的兴趣与偏好也会有很大的差别。

针对以上不同时期的客户群需求,我们还是围绕前三

表1 家庭生命周期与需求分析

家庭生命周期	阶段特点	需求
单身	忙于工作、自由、自我	省时、方便、环保
新婚	忙于工作、甜蜜	省时、新鲜、情调
满巢	忙于工作、营养	省时、新鲜、营养
空巢	空闲	新鲜、节省、营养
孤独	空闲	新鲜、方便、营养

种为主要的服务对象,在行业立足后,慢慢拓展到老年段人群的送餐到家的服务。

6.2 市场定位

初期的主要任务是企业要通过一系列的宣传促销活动,将其独特的竞争优势准确传播给潜在顾客,并在顾客心目中留下深刻印象。

首先应使目标顾客了解、知道、熟悉、认同、喜欢和偏爱此我们的市场定位,在顾客心目中建立与该定位相一致的形象。

其次,通过各种努力强化目标顾客形象,保持目标顾客的了解,稳定目标顾客的态度和加深目标顾客的感情来巩固与市场相一致的形象。

所以我们更多会考虑通过个性定位,把我们的产品如何销售给那些具有特殊个性的人。这时,选择一部分具有相同个性的人作为自己的定位目标,针对他们的爱好实施营销策略,可以取得最佳的营销效果。

7 渠道分析

7.1 构建自我销售网络

初期:起步阶段,进行“地毯式轰炸”宣传,以“按顿按需配送”为核心,首先做好本土市场,初期,进行免费的服务和体验服务等。

中后期:进行区域的划分,在每一个区域设立一个中心,做好区域开发。(1)利用现有渠道:利用现有的网络、电视、报纸等方式做好产品推广,结合内部营销等多种方式充分运用现有渠道。(2)产品推广:固定顾客赠送活动。一个新业态的出现,消费者需要有一段时间的接受期,特别是在初期,消费者会持怀疑态度。可对顾客进行买一顿送一顿的促销活动。(3)人员推广:在开业初期,找学校的学生不定期发宣传单进行宣传,特别是在周边的一些居民住宅区、白领一族的工作区域,打响知名度,进行问卷调查,寻找问题,提供我们一手资料。便于我们随时能提供更好的产品与服务。

8 社会效益

8.1 优化产业结构促进餐饮产业跨越式发展

随着政府对净菜配送、中央厨房的扶持,以及人们生活水平质量要求不断提高,生鲜农产品生产源头的组织化、信息化建设,以及流通效率的不断提升,有效地促进了企业产业结构的逐渐优化,对于节约社会资源和推进餐饮业快速发展均具有重要的意义。

8.2 改变传统产业促进本地区经济加速发展

2019年江苏省财政厅出台的《关于申报推动农商互联

完善农产品供应链项目的通知》中要求,按照“政府政策引导、企业自主建设”的原则,连续两年运用中央财政资金支持建设农产品现代供应链体系,重点支持农产品产后商品化处理设施建设和农产品冷链物流建设。本项目的建设对加快太仓市服务业产业结构优化升级、改变落后传统产业、推动太仓市经济增长方式由粗放型向集约型转变,具有重要的现实意义和深远的历史意义。

8.3 增加就业机会促进当地居民收入水平提升

本项目的建设将为当地百姓提供更多的就业机会,促进本地区的就业,增加百姓收入,对地区稳定具有十分重要的政治、经济和社会意义,从而进一步推动太仓市经济快速发展。

9 风险分析和应对措施

9.1 风险预测

内部风险:管理人员经验不足;对于该市场并没有很充分地深透地了解;开业前期,宣传比较艰难,很难在顾客心目占有地位,知名度不高;对于一些顾客很特别的需求可能会不能很好地去满足;前期设备不是很完善,损坏的不可控性;开业前期销售网络建立不是很完善。

外部风险:竞争者越来越多;开业前期的贷款可能不能很顺利地完;消费者的消费习惯有所转变;竞争者的经营消费策略改变,不能及时地应对他们;

9.2 应对措施

多多学习管理方面的知识,建立优质的团队,服务让顾客感觉满意;熟悉行业的相关法律法规规定;建立一支优质的销售团队,及时了解顾客的需求,能建立好的销售网络;全面调查竞争对手的一些相关情况,及时了解市场态,更好地改进我们的一些经营策略;对员工进行定时而有效的培训,形成良好的店铺形象和自身文化;详细尽可能全面地去了解银行贷款的规则;尽量去找一些质量有保证的设备,确保设备减少折损;做好售后服务,及时地记录顾客的一些相关信息,有特殊的需求提供他们相关的优质服务。

10 结束语

在人们群众日常生活中对食材的处理方法和习惯上要有一定的转变,把食材实现净菜化的处理,减少食材到老百姓餐桌的处理工序,从源头减少垃圾分类的步骤,对处理工序做细做实。这样的“两手抓”,相信不久的将来离实现全面的垃圾分类胜利就不远了。

参考文献

- [1]高华玲,严斌,周真锋,等.半成品净菜电商发展策略研究[J].中小企业管理与科技,2019(5):37-38.
- [2]张蓓,马如秋.净菜电子商务质量安全及其支撑体系的国际经验借鉴[J].世界农业,2019(5):4-9.
- [3]李勇,童雨萱,陈晓婷.基于净菜产品评价数据的生鲜电商客户感受度分析[J].农村经济与科技,2019(21):147-149.

作者简介:傅兰(1980,8-),女,汉,江苏太仓人,硕士研究生,讲师,研究方向:营销策划。