

关于大学校园奶茶营销提升策略

邓思元 丁国梅

四川幼儿师范高等专科学校

DOI:10.12238/ej.v3i4.519

[摘要] 企业面对市场竞争日益激烈的中国奶茶行业市场,对品牌营销的高度重视和深入研究已逐渐成为企业立足奶茶市场的重要关键。在企业营销管理过程中可能出现的各种各样的管理问题,只有及时予以诊断,及时提出改进的具体措施与有效对策,才能有效确保整个企业日常经营管理活动的正常运行。本文从中国奶茶店的行业现状问题分析、营销如何管理、提升营销策略三个不同方面对中国奶茶店营销进行了行业诊断问题分析,从行业现状问题出发分析发现其中可能存在的一些问题,分析行业现状、营销如何管理,并针对这些新的营销管理问题,不断提出相应的管理建议及改进后的对策,从而在一定程度上有效的提高其产品销售额。

[关键词] 奶茶; 营销管理; 提升策略

中图分类号: F713.3 **文献标识码:** A

1 市场现状分析

经过二十多年快速的繁荣发展,当今奶茶饮品连锁加盟消费行业在整个中国已经不断发展,迅速成为了整个奶茶原料饮品加盟消费市场中很重要的一部分,受到更多的年轻人青睐。短短几年,便以一种锐不可当的气势迅速发展风靡重庆四川乃至全国。其次也就是企业市场需求巨大,发展潜力巨大,利润水平增长空间巨大。此外,茶饮还收获了大批忠实的学生“粉丝”,学生成为了奶茶店的主要消费群体。随着奶茶行业的发展,中国奶茶品牌也打破了传统的台式奶茶一家独大的局面,越来越多的本土品牌逐渐崛起,如“书亦烧仙草”“蜜雪冰城”等。同时,近几年移动互联网的快速发展也直接推动了整个中国奶茶餐饮行业的快速发展。高效便捷的外卖配送服务,让许多年轻人足不出户就已经能轻松喝到奶茶。各种品牌奶茶通过各种网络营销直接或间接地带动了我国奶茶市场的快速发展,成为了我们口中所广为熟知的“网红奶茶”。这些也让许多传统奶茶市场经营者再次看到了移动互联网的强大市场力量,他们大量小规模投资,开始进军互联网和全渠道奶茶市场。而校外奶茶店企业需要重新占据的不仅仅是

奶茶市场的主导地位,也需要重新思考如何在校园奶茶店中脱颖而出。面对各种市场挑战,校园奶茶怎样快速占据中国校园奶茶市场,怎样在众多奶茶品牌中长久发展已经成为我们需要迫切解决的一个问题。

2 营销管理

2.1 提高奶茶质量。需要及时改善这些奶茶产品的质量和产品种类。奶茶味道质量提高是一个品牌奶茶店的文化基础,是否能够留得住长久的顾客,很大一部分因素都是取决于它,然而不断提升品牌奶茶味道,质量是一个基础因素,就是不断提高品牌奶茶天然原料的味道,选取原汁原味的奶茶天然资源,保证了奶茶口味的正宗与地道;把握恰当的奶、茶、水的搭配也很重要。大学生对品牌奶茶的味道质量要求不高,但是只有真正达到这个要求的奶茶才能满足大学生的需求,只有奶茶质量得到提升之后,奶茶茶的味道本身才能真正得到很好的提高,奶茶茶的味道本身就是中国奶茶的文化灵魂,同时我们需要为学生提供多种不同口味奶茶,随时随地紧跟移动互联网的新时代,需要提供网红品牌奶茶,这样我们才能很好满足当代中国大学生的不同消费需求,迎合大学生消费的不

同口味,才能广泛深受大学生欢迎。

2.2 形成校园奶茶文化。提升店铺的装修。现在非常流行主题奶茶店,校园里的奶茶店一定要有自己的风格主题,一方面能改善店里的营销环境,另一方面能给学生提供学习氛围。条件允许可以在店里装饰一个读书角,读书角在给消费者提供场所的时候也为店里增加了许多氛围。慢慢的形成良性循环形成自己的独特主题风格,从而提高店铺的客流量。一个好的装修的奶茶店能够提高消费者对于店铺的第一印象,为之后的服务打下基础。改变产品的定价,让奶茶的价格能够适应大学生的消费需求,当代大学生的家庭经济条件参差不齐,价格的合理能够很大程度的留下长远的顾客,为未来奶茶店的发展打下坚实的基础,才能树立好的口碑,一种奶茶文化口碑。

2.3 赞助学校活动做到广泛宣传。在研究中显示学生群体中有很大一部分人不知道校园里是否有奶茶店。在校园里奶茶店怎样才能做到广为人知,一个重要问题就是怎样宣传,如何才能提高宣传效率,一个很重要的方式就是赞助宣传,在宣传的时候我们就可以赞助学校的活动,比如新生进校时候的军训、班级聚会、社团活动。赞助费不一定多,但一

定要有。在活动中只要主持人为你打广告了无论宣传效果怎样,带来的经济效益都是很乐观的。

3 提升策略分析

3.1 提高质量优化服务,改善服务工作态度。顾客中心服务日益重要起来,越来越多地受到现代人们的高度重视。无论我们是中小企业还是广大顾客都已经意识到,这种顾客化的服务其实已经是一个新时代产品及其价值的延深。从整个企业发展角度来说,做好企业客户服务能够不断提高自己产品的品牌价值,为自己企业赢得更多持续发展的空间。从企业客户服务角度来说,好的企业服务是一种精神享受,如果没有顾客得到好的产品,再好的产品,再低的服务,也不会让人接受。很多大型企业都已经做出了为顾客服务的核心口号“顾客第一,服务导向”,“我为顾客服务,顾客是我的上帝”。说明企业已经从思想意识上十分重视提供顾客优质服务的主导作用,服务态度上的好坏直接影响到顾客的最终回顾,不管我们是直接在线上顾客服务还是直接在线下顾客服务都企业应该努力提供顾客优质服务。顾客们在提出您的问题请说明有些小的地方可能需要及时改进,我们可能需要及时解决这些问题,从而给您的顾客一个令人满意的问题答案。

3.2 学会创新,奶茶饮品通过不断的

创新,以此连接顾客来达成购买的转化,是产品力的主要组成。外卖的大量出现,不仅便捷了广大学生的日常生活,还为未来更多青年人创业提供了更多商机,尤其现在这个社会上的互联网信息技术越来越发达,促使着大学生的日常生活方式在不断地发生新的改变,尽最大努力可以提供各种外卖式的服务,这是一家奶茶店必不可缺的,这时你需要一个完美的名字+logo,让你的顾客时刻记住手中的那杯奶茶。在校园奶茶行业竞争激烈的当下,顾客的品牌选择性太多,所以对于一个校园奶茶来说,必须要能够具备一个非常高的自我品牌识别性,那么一个数量足够可以吸引和实现标准化的品牌logo,正好满足这一点。另外还可以提供业余时间兼职,招聘在校学生,由专职在校学生工作人员负责送货上门到寝,增强在校学生对这家奶茶店的整体顾客度和忠诚度。

3.3 吸取各方面的意见,留住客户,扩大销售范围是奶茶店的目标。如果没有完全与顾客交流、沟通,这是很难做到的。校园奶茶店是否兴盛,也要看自己本身拥有多少固定客户,在店里增设意见箱,顾客可以直接表达意见或提出建议。结合实际情况,推出促销战略。促销信息公开,网络化学校的学生是奶茶店的目标客户,针对青年人经常上网的习惯,店内设置开放网络,利用信息技术,建

立与学生信息交流服务群或平台,在此网络预订服务群或平台提供,也可让学生就店内的产品及服务发表意见及建议,并在服务群中及时发放最新的奶茶或活动;有必要的,可以去学校发放促销传单,这是宣传最直接的手段;提高消费者对重点消费的忠诚度,重点培养对消费者满意度;实行积章促销积攒了一定数量的专属章可免费兑换饮料。折扣定期向顾客提供优惠,这样消费者的买卖欲望就会得到最大程度的激发。例如:教师节,七夕节有一定的折扣。

4 总结

当代大学生奶茶市场创新创业训练,可以提高大学生的创业能力,培养创业型人才。适应社会经济发展的需要,暂时缓解就业压力,促进社会和谐发展。

[基金/课题项目]

本文系2019年四川幼儿师范高等专科学校学生创新创业训练计划项目资助,项目编号:S201914221009x。

[参考文献]

[1][美]科特勒著,梅汝,梅清豪,等译.营销管理[M].中国人民大学出版社,2001.

[2]吴建安.市场营销学[M].高等教育出版社,2007.

[3]李宏,董大海.市场营销学[M].大连理工大学出版社,2001.