# 宁夏枸杞销售论文范文通用5篇

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-12-02

*宁夏枸杞销售论文范文 第一篇优势：一是地理优势。宁夏自然环境优越，昼夜温差较大，有充足的日照时间，引黄灌溉条件成熟，碱性土壤环境利于枸杞的生长，都为枸杞生长创造了良好的生长环境，为枸杞叶茶品质的提升提供了有力保障。二是品质优势。宁夏枸杞芽茶...*

**宁夏枸杞销售论文范文 第一篇**

优势：一是地理优势。宁夏自然环境优越，昼夜温差较大，有充足的日照时间，引黄灌溉条件成熟，碱性土壤环境利于枸杞的生长，都为枸杞生长创造了良好的生长环境，为枸杞叶茶品质的提升提供了有力保障。二是品质优势。宁夏枸杞芽茶含具有营养物质丰富、营养成分全、含糖量低、最高的蛋白质含量等特点，具有良好的保健功能。而且枸杞叶茶简单方便，易于冲泡。三是发展优势。枸杞叶茶具有较高的营养物质，能够满足消费者对健康茶品需求，拥有良好发展前景。

劣势：一是市场认知度低。受到政策、资金和品牌保护意识的影响，宁夏枸杞叶茶仅在宁夏及周边区域占据了一定市场份额，没有在全国占据较大市场，更没有形成品牌效应。二是生产运营规模小。宁夏枸杞叶茶的种植主要还是以传统的家庭小作坊种植为主，投入资金不足，生产效率和资源利用率低，生产观念落后，没有形成产业规模。

机会：一是经济政策扶持。国家注重绿色经济发展，自治区政府注重枸杞产业发展，在枸杞产业生产技术方面给予了人财物等多方面的支持，同时提高了产品生产的标准和商标保护，为枸杞叶茶发展奠定了良好的基础。二是满足了消费者对绿色健康茶饮方面的需求。市场营销的核心理念就是满足消费者的需求，宁夏枸杞叶茶含有丰富的营养元素，使其具有良好的市场前景。三是宁夏枸杞叶茶的价格相对较低。相比较前文提到的几大名茶，宁夏枸杞叶茶的整体产品价格较低。每斤价格从50元到1000元不等。

威胁：一是受到国际贸易壁垒的限制。枸杞叶茶出口受到绿色贸易壁垒的限制，像欧盟、日本等国所采取的农产品进口标准都是高于国际标准的，其卫生检疫、农药残留、包装、标签等有自己国家的实施标准，对宁夏枸杞及枸杞叶茶的出口有一定影响。二是市场竞争能力弱。虽然宁夏的枸杞已得到国内外消费者的认可，但是市场认可度还相对较低，生产经营企业比较分散，没有建立完整的、统一的供产销运营模式，企业没有中长期的发展规划，在养生茶叶行业没有形成核心的竞争优势，其市场竞争力较弱。三是经济环境影响。今年受到疫情影响，国际国内的经济环境不好，尤其是国际贸易受到巨大的冲击，使得宁夏枸杞叶茶的出口贸易有巨大的压力。

**宁夏枸杞销售论文范文 第二篇**

一是组建多元营销团队。组建由政府、专家、专职销售人员等构成的营销团队。政府可以整合多方资源，提升产品质量，优化产品结构，利用其社交能力强、影响力大的特点开展营销；宁夏有众多的枸杞产业专家，利用其强大的专业性将宁夏枸杞叶茶推向市场，让消费者认知宁夏枸杞叶茶的营养价值，获得消费者认可；专职营销人员具有专业的营销知识和实战经验，通过薪酬和绩效激励其利用其专业知识、能力和经验来引导消费者。二是加强宣传力度。政府要像重视宁夏枸杞发展一样重视宁夏枸杞叶茶的发展，突出其优势地位，借助其影响力和媒体来加强宣传；枸杞销售公司要加强宣传力度，尤其是利用中国的传统节日如中秋、国庆、端午等进行强有力的宣传，可以将枸杞、枸杞果糕、枸杞叶茶、枸杞酒进行组合促销，还可以将枸杞叶茶进行精包装，作为伴手礼进行促销。三是积极利用现代信息技术。随着科技的发展，越来越多的人进行线上购物，因此作为枸杞的销售公司应专门成立电商平台销售部，具体负责枸杞、枸杞食品、枸杞叶茶等产品的销售，并充分利用年中大促、双11、双12等电商购物狂欢节来打响品牌。四是加强对专职营销人员的管理。专职营销人员是宁夏枸杞叶茶的主要营销人员，其营销水平的高低直接影响着宁夏枸杞叶茶的营销状况。要加强专职营销人员培训管理，注重其营销能力和综合素质的培训；要合理设计专职营销人员的激励体系，激发其营销潜力。

**宁夏枸杞销售论文范文 第三篇**

随着人们健康意识的提升，枸杞产业地位也在逐步提高，宁夏由于其优越的地理位置，使枸杞产业获得国际国内的认可。传统的营销策略已不能满足当前消费者的需求，虽然宁夏枸杞叶茶还不是知名品牌，优质资源还没有展现出来，但填补了宁夏制茶业的空白，也充实了枸杞业的发展。本文通过对当前市场营销环境的分析，并结合宁夏枸杞叶茶营销的实际情况，进行了营销策略的优化，希望枸杞产业能够做大做强，获得竞争优势，提高其市场占有率，提高相关企业市场竞争力。

参考文献

[1]李萨日娜．茶叶企业品牌营销存在的问题与对策[J].福建茶叶，20\_(1):66-67.[2]费文美.基于精准营销的茶产品经营策略研究[J].福建茶叶，20\_(3):404.[3]张晓欢．基于SWOT分析的宁夏枸杞产业发展战略研究[J]．商场现代化，20\_(24):126-127.​​​​

**宁夏枸杞销售论文范文 第四篇**

一是实施差异化定价策略。由于宁夏枸杞叶茶的知名度不是很高，消费者认可度相对较低、市场占有率也比较低，因此对新产品采用渗透定价法，来吸引顾客迅速打开市场；对老产品采用顾客导向定价法，以原有的产品价格为基础，充分的进行市场调研，根据消费者需求来进行定价，如年轻的消费者注重的便捷和口感，中老年人注重的是品质，针对年轻人主要进行线上销售，同类产品价格略低，针对中老年人主要进行线下销售，同类产品价格略高，再就是经销商针对不同类型散客也给予不同价格。二是建立价格体系，积极推行灵活的价格体系。宁夏枸杞知名企业主要有百瑞源、宁夏红、宁安堡等，其中百瑞源的产品种类比较全，品质优，价格相对较高，不同的企业可以制定不同的价格体系。以百瑞源为例来展示其价格体系。

表1 宁夏百瑞源企业枸杞叶茶价格一览表

表1 宁夏百瑞源企业枸杞叶茶价格一览表

**宁夏枸杞销售论文范文 第五篇**

20\_年宁夏枸杞叶茶研制成功，以精选的宁夏枸杞芽尖和嫩叶为原料，采用独特工艺精制而成，在加工过程中，通常要采用鲜叶水洗和炒制提香工艺，完好地保留了枸杞叶的有效成份和功效。《本草汇言》中赞它“能使气可充，血可补，阳可生，阴可长，风湿可去，有十全之妙焉”。枸杞叶茶主要含甜菜碱、胡萝卜素、抗坏血酸、亚油酸、有天门冬氨酸、谷氨酸、蛋氨酸、牛磺酸等十几种人体必需的氨基酸，且富含钙Ca、铁Fe、锌Zn、硒Se、维生素B1、维生素B2、维生素C等多种人体必需的微量元素。枸杞叶茶具有减轻性冷感，健胃，护肝补肾，抑制肺结核，消除便秘，缓解失眠，调理低血压、贫血，治疗各种眼疾与口腔炎症，并且可以护肤养颜，枸杞叶茶因为不含有茶碱，长期饮用枸杞叶茶也不会有副作用，晚上也可以喝。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！