

郑事

你问我爱你有多深,不来“好想你”表白怎能知道有几分? “好想你”5·20大胆表白爱 引领红枣消费新风尚



好想你“5·20大胆表白爱”主题活动在郑州、上海、武汉三地同时举行。

你问我爱你有多深,不来“好想你”表白怎能知道有几分? 5月20日,红枣领导品牌好想你“5·20大胆表白爱”主题活动在郑州、上海、武汉三地同时拉开帷幕。在郑州的活动现场,百余对情侣踊跃参与示爱,High爆全场。 郑州晚报记者 王一品

为市民提供表达爱的机会

5月20日,是“网络表白日”,对年轻情侣来说,是个特别的日子,对好想你枣业股份有限公司(以下简称“好想你”)来说同样意义非凡。2011年5月20日,是“好想你”上市的日子。在这样有纪念意义的一天里,“好想你”向大家传递的不仅仅是健康零食的文化理念,

更有饱含深情的“好想你”品牌文化,也为人们传情达意提供了一次机会。

“好想你”相关负责人表示,现代年轻人是追求个性化的一代,但又沿着着东方人矜持的传统观念,快节奏的生活方式也使人们常常忽略了去表达心中的爱。红枣品牌“好想你”这个名字本身,就是一句诚恳的表白,她天然地承载了传情达意的使命。因此,“好想你”希望通过“5·20大胆表白爱”活动,为情侣们营造一个充满浪漫与格调的氛围,提供一个能够大胆表达爱的平台,让人们大声对身边的亲人、爱人、朋友说出浓浓爱意,传递人间之爱。

“5·20大胆表白爱”活动令人眼前一亮

作为中国红枣领导品牌,“好想你”是从事红枣系列产品的研发、生产和连锁销售的农业产业化国家重点龙头企业,经营规模和盈利能力位列行业第一。“好想你”品牌被国家农业部评为“中国名牌农产品”,并连续7年全国销量第一,在消费者群体中有着极好的口碑和美誉度。

此次好想你“5·20大胆表白爱”活动再次将企业文化理

念传递给更多的消费者,活动涵盖三大环节,包括“拥抱真爱”、“大声说出我爱你”的现场互动,还有在“月老树”、“表白墙”留下见证之语的“爱的印迹”,更有代表“好想你”挚爱礼赞的神秘大礼包奉送。此外,还有中国古代传统婚礼巡展活动,让观众在一场场喜庆浪漫的表演和精彩绝伦的互动中感受到“好想你”的浓浓情意。

传播爱,让身边处处洋溢着暖暖爱意

“当一对对甜蜜的小情侣、一个个温暖的大家庭、一对对情深的闺蜜或兄弟主动登台大胆说出爱的宣言、爱的故事时,台下围观者鼓掌叫好,我们看着也很感动。”活动相关负责人说,“‘好想你’希望通过此次活动让更多人敢于向爱人、家人、朋友勇敢地表达爱。看到广大消费者

对红枣这种传统食品有更加深入地了解,理解我们做这项活动的初衷,积极参与到活动中,更对好想你品牌有了全新的认识和感受,这对我们来说是莫大的鼓励,今后‘好想你’将继续开展传播‘爱’的活动,让我们的身边处处洋溢着暖暖的爱意。”

值得注意的是,自“好想你”启动“5·20大胆表白爱”主题活动以来,仅一周时间,其官方微博的粉丝就剧增30多万人,人们对该活动的关注度可见一斑。而在活动现场,更有扫微信赢大奖活动,充分调动“拇指控”的积极性,让更多年轻人参与到活动中,既了解中国最传统的爱的表达,也不失张扬自我个性。

成功实现转型,引领红枣行业新风潮

据了解,“好想你”从2012年开始提出战略转型,在产品方面,确定了健康休闲零食的产品定位,并以亲民价格扭转单一市场定位的弊端。

凭借多年积累的经验 and 敏锐的嗅觉,“好想你”首先对产品进行了详细的梳理和升级转型,由商务礼品、家庭礼品,向个人休闲、家庭休闲、商务休闲产品转型,大力主推休闲化举措,这种先知先觉的迅速行动,不仅成功实现蝶变,更为行业带来新的气息和风貌。

从客观市场的潜力和增量来看,“好想你”这一接地气的转型,可谓下一个高峰的引爆点。零点研究咨询发布的《红枣市场消费者研究报告》中显示零食已超过烹饪,成为红枣的主流吃法。

面对目前我国休闲食品市场容量现已超过5000亿元,且每年5%~20%增长的速度,以及人们消费能力、健康意识的提升,预计2015年我国休闲食品市场容量将达到10988.75亿元。“好想你”身在其中,未来发展空间巨大。

走出一条灵活适应市场的新路

除了在产品上进行及时有效的梳理升级,在销售渠道方面,“好想你”也走出一条更能灵活适应市场的新路,精耕细作专卖店渠道,大力进军商超和电商渠道,一方面推进全网销售,另一方面积极改造线下门店、布局O2O。

截至2013年底,“好想你”已进入乐购、大润发、大商、世纪联华、沃尔玛、家乐福等1550家大型国际国内连锁卖场。2013年,“好想你”通过商超渠道实现销售收入1.36亿元,同比增长229.85%。

去年一年,“好想你”从人力、物力、财力多维度大力支持电商渠道发展,相继在天猫、京东、1号店等主流B2C平台建立电商官方旗舰店,并结合分销,通过“双十一”、“聚划算”、“年货大街”等一系列营销活动,打造了红枣行业电商全网渠道,铸造电商市场第一品牌。

目前“好想你”线上交易表现突出,2011年线上交易额仅有300万元,到2012年有2800多万元,2013年则有6600多万元。

将健康养生理念传递给更多人

现如今,红枣行业已经被公认为集生态、环保、健康、养生、富民、强国为一体的朝阳产业。而“好想你”不仅在枣文化挖掘、枣营养研究方面作出巨大贡献,更为枣经济、枣发展起到了领航作用。

作为领军者,“好想你”的战略转型不仅体现在产品、渠道上实现蝶变,更体现在营销活动中。

“这次5·20活动的圆满成功,为‘好想你’战略转型的

实施注入了强心剂。未来,‘好想你’将继续巩固由生产主导型向市场主导型企业的转型,专卖店、商超和电子商务等多渠道并举的模式将进一步得到完善。”公司相关负责人介绍,“与此同时,公司未来将在宣传策略、渠道拓展上积极尝试更契合年轻人生活方式的手段,引领红枣行业开创一片新的消费风潮,将健康养生理念传递给更多的人,推动全民健康大业。”



好想你“5·20大胆表白爱”主题活动现场。