

## 现代包装为传统商品的成功铺平道路

沈阳辉山乳业有一个独特的商业模式。其奶源主要来自于自己的奶牛和农场，仅有小部分来自于严格监管的附近农场。沈阳辉山乳业注重食品安全，旨在为中国消费者提供高质量的、有益消费者的、新鲜的、安全和经济的牛奶产品。



**沈阳辉山乳业** 完全拥有自己的农场和奶牛是沈阳辉山乳业为了安全考虑而长远计划的一个极为重要的策略。公司对牛奶生产倾注了特殊的关注，只用自己和附近农场的奶源。只有这样，公司才能严格监督质量并保证提供一流的牛奶产品。这也帮助沈阳辉山乳业成为一个为消费者着想的公司，其提供的牛奶产品总是物有所值。这在公司的理念里得到体现：“让每个中国人每天喝上一杯放心的高品质牛奶”。

**市场前景** 沈阳辉山乳业拥有数个不同品牌。其中位居榜首的就是“辉山”这个品牌，在沈阳地区占有75-80%的市场份额，而在辽宁省和吉林省分别占有50%和25%的份额。

**爱克林的选择** 在渴望进一步扩大产品销售范围和巩固市场地位的过程中，沈阳辉山乳业发现爱克林包装是一个很好的选择。爱克林包装的产品提供了一个巨大的货架视觉冲击效果，使其能明显和其他公司的产品区分开来。这使得它常常被放在高利润产品的货架位置上。爱克林包装同时还能对公司产品和品牌产生积极影响。

公司提供67种不同的奶制品，包括各个等级的牛奶、调味牛奶、酸奶和其他相关牛奶饮料。大的批发商通过传统流通渠道卖出奶制品，牛奶店和较小的批发商则提供上门送奶服务。辉山还给学校提供牛奶。

### 简短介绍

#### 中国沈阳辉山乳业

- 沈阳辉山乳业是中国东北地区最大的液体奶生产企业。
- 公司销售立足沈阳，覆盖辽宁省和吉林省地区。
- 在辽宁省拥有 70 个自营农场和 25 万头奶牛
- 各种生产线每天生产 620 吨奶制品

## 爱克林包装的应用



2009年8月，沈阳辉山乳业开始使用爱克林包装的鲜奶和酸奶产品，其中鲜奶产品的产品名为“鲜博士”。促销人员在醒目的产品展示货架旁进行介绍并提供免费品尝。一个月后，由于销售量增长非常快，辉山购买了第二台爱克林灌装机。

9月，一款爱克林包装的黑加仑酸奶开始在商店推出并提供免费品尝。在两个月内，收集包装撕口成为促销活动的一部分。酸奶和鲜奶的销量分别为10吨/天和3吨/天。

**市场推广** 沈阳辉山乳业全面的市场活动支持是爱克林包装产品成功上市的重要因素。市场推广包括在杂志上做广告，上门派送宣传单，网上品牌宣传以及在电台、电视上做广告。著名电视演员濮存昕是媒体上这一品牌的形象大使。在商店，完整的促销活动包括免费品尝以及用收集到的包装撕口或者购买多包产品来换取礼物。量贩节日装也适时推出。

**新的机遇** 因为爱克林的包装，沈阳辉山乳业看到新的机遇。对于酸奶，目标之一是抢夺新的市场份额，对于牛奶，目标是延长产品线。目标群体是流通区域的所有人，新的特定目标群体是在办公室工作以及在大学里学习的年轻人。

**价格战略** 在沈阳地区，价格和其他竞争者相似，在其他城市，价格比其他竞争者略低。相对于打折这种低品质促销，免费品尝和买产品送礼物是更好的促销策略。

**成功因素** 为了脱颖而出，沈阳辉山乳业采用了新的包装理念并配之以大量市场营销活动并取得了成功。Ecolean Air200是沈阳市场独特的包装。投上市与竞争者不同的添加水果果酱的新口味酸奶已取得了成功。

辉山用大众喜爱的口味巩固了本地品牌的地位。公司用严格监督的农场和奶牛保证了高质量牛奶。

ecolean