



深挖商品 创造价值

---吴岗话"秋葵"

目录

- 研究产品
- 知识应用
- 熟悉市场
- 借助活动推上高峰
- 激流勇退保护市场

研究商品--品种、贮藏

秋葵别名黄秋葵、羊角豆、也叫补肾草。秋葵分绿色和红色两种，口感脆嫩多汁，滑润不腻，香味独特，种子可榨油；

品种

- 1.五角：日本育成，株高约1米，果实呈五角形，果深绿色，有光泽，结果多，品质优良，亩产量约2000千克。
- 2.卡里巴：果实棱角（五角形）清晰，果形整齐，浓绿色。从低节位开始着果，连续着果性强，产品率高。收获适期：果长8~12厘米,果径1.7厘米为宜。风味好，深受欢迎。大棚及露地栽培皆宜，高温期栽培。长势旺盛，果实不褪色，采收期长，亩产量约3000千克。
- 3.五福：植株高度1.5~2米,主枝、侧枝均可结果。果色翠绿，果面光滑，五角型，偶六角。叶片细裂。主枝第五节开始结果。亩产量约3000千克。

产地：秋葵在国外分布于越南，老挝，柬埔寨、泰国，缅甸，印度，马来西亚及澳大利亚等地区。在我国的河北、山东、江苏、浙江、福建、台湾、湖北、湖南、广东、海南、广西和云南等地引入栽培，以江西萍乡[1] 最盛产。（去年锦州已经开始有人种植）

研究商品--生命周期

秋葵3-8月均可播种

保鲜黄秋葵在0~5℃冷库中，可贮藏7天。
而室温下仅能贮藏2~3天



研究商品--营养价值

营养价值：

秋葵中富含的锌和硒等微量元素，对增强人体防癌抗癌能力很有帮助。主要有利咽；通淋；下乳；调经等功效。还可治疗咽喉肿痛；小便淋涩；预防糖尿病；预防癌症；保护胃黏膜。

1、助消化，护肠胃

黄秋葵的粘性物质，可促进胃肠蠕动，有益于助消化，益肠胃。

2、耐缺氧

可提高耐缺氧能力。

3、保护肝脏

黄秋葵的果胶，多糖有护肝功效。



研究商品--营养价值

4、防肠癌

黄秋葵的粘性物质中含有**50%**纤维素有利防肠癌。

5、补钙

黄秋葵不仅含钙量与鲜奶相当，且钙的吸收率在**50~60%**，高于牛奶**1倍**，故是理想的钙源。

6、减肥

黄秋葵为低能量食物，是很好的减肥食物。

7、补肾

黄秋葵又叫羊角豆，美国人称其为“植物伟哥”，可见它的补肾功效。

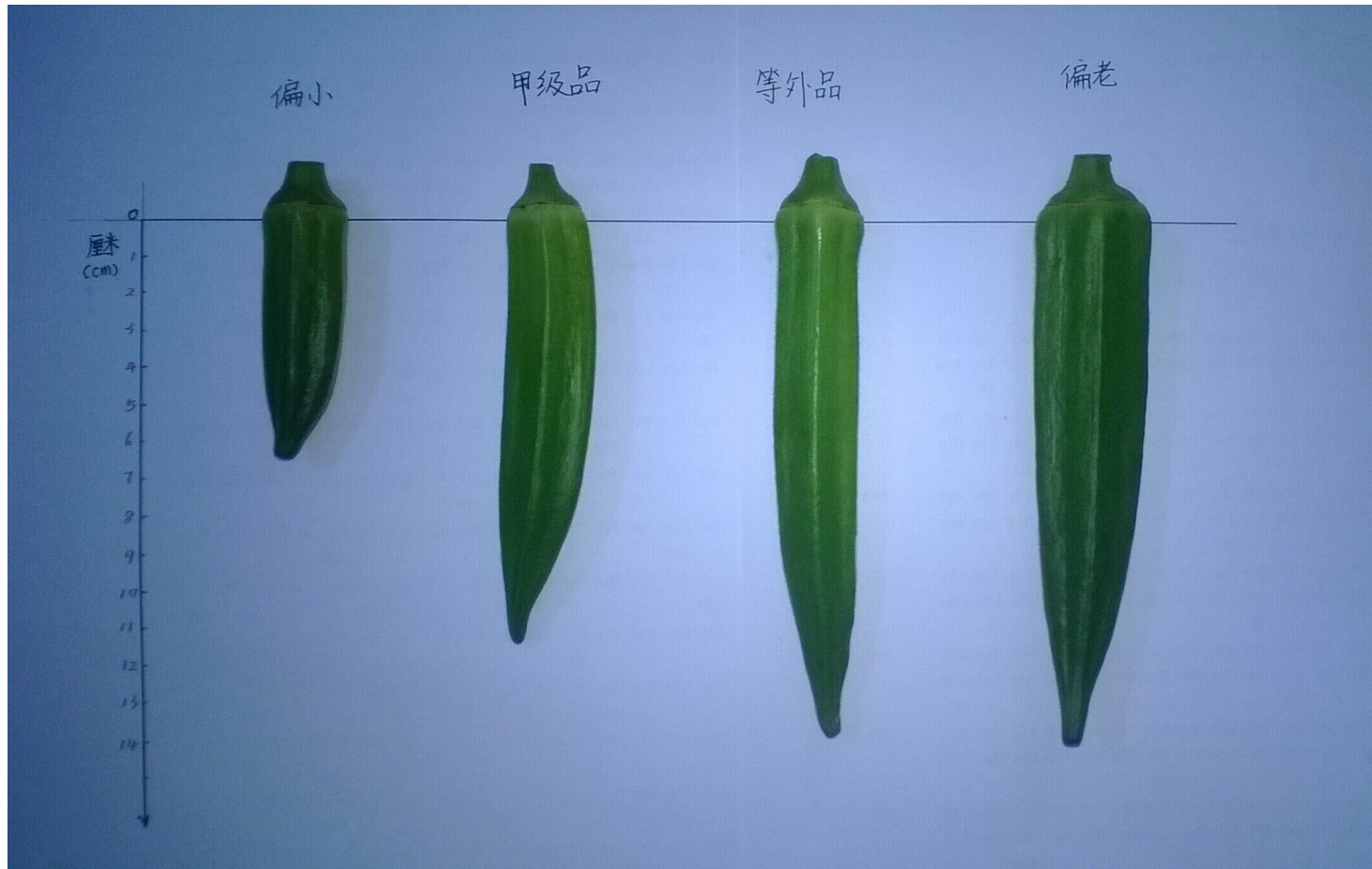
8、去疲劳

对青壮年和运动员而言，经常食用，可消除疲劳、迅速恢复体力，当然这对所有人群均有此效果



知识应用--秋葵挑选

长度8-12CM最优，最好的方法是尝一尝



知识应用--员工培训

1.在研究产品后，利用交接班会对员工进行培训，我念大家用笔记录，要求所有员工将秋葵的品种、产地、营养价值，烹饪方法全部熟记，为后期销售打基础；

2.在营养价值这块需要帮助员工记忆

植物伟哥--补肾

含锌、硒、防癌--防肠癌--含纤维素

有粘液--保护胃--有果胶--保护肝脏

补钙、增强耐氧--抗疲劳--减肥

3.了解贮藏条件可以控制合理库存并减少损耗；



知识应用--差异化

1.产地和品种留着打差异化用，可以很好控制价格及毛利；

2.产地品种还可以有多种组合，同样是为了
差异化；

例如：五福秋葵市场价格越卖越低，我们就可以推广日本秋葵，江西产日本秋葵，福建产日本秋葵，甚至可以卖越南秋葵，用这种方式可以很好的控制
市场价格及毛利率；



熟悉市场--关注

因为秋葵的客单价较高，并且营养价值丰富，当时觉得有很大的市场潜力，非常想把它的市场做大，因此一直非常关注，每天到市场都会问秋葵的价格。

- 1.秋葵最初的价格10元/斤，市场售价15.99元/斤；
- 2.秋葵只在批发南方菜的两家批发商有卖，并且量都很小，要多了就会断货；
- 3.4月-6月价格明显开始下滑；到6月已经下滑到6.5一斤，但是由于关注的人很少，市场售价并没有大幅度下降，维持在12.99-14.99元/斤；
- 4.7月市场开始出现本地秋葵，市场开始乱行，秋葵批发价跌破4元，但是售价一直维持在12.99元；



熟悉市场--推广

在6月份以后，朋友圈中不知什么原因开始大量转发秋葵营养价值的信息，身边的朋友都开始转发；

分析：

- 1.有人在炒作，大概是市场秋葵大量上市，急于销售；
- 2.可以借力进行推广，打开秋葵市场；
- 3.坚持转发朋友圈，要求员工也转发进行推广；
- 4.将一直放在冷风柜中的秋葵，移到散台，放在最前面进行销售；
- 5.在放散台推广的同时，利用周末做小力度促销，9.99元/斤，让顾客逐渐尝试秋葵，并且加深秋葵售价较高这种印象；
- 6.试吃，一是推广；二是让员工熟悉做秋葵的方法，可以介绍给顾客；



借助活动推上高峰

7月底的一档活动

秋葵进价3.8元，售价5.99，毛利率55%，上DM单

9点开门，11点售罄，20箱，400斤。

市场断货



激流勇退保护市场

- 1.在我们销售秋葵比较火的时候，大润发，新玛特，大商超市都开始进行秋葵销售，售价一跌再跌，大商超市最低价格做到**3.99元/斤**，市场已经做烂，顾客不再把此商品当成好商品来购买；
- 2.这个时候我们已经退出市场，少量进货，保持高价，保护自己的卖场；（如果顾客问为什么我们的贵，我们可以告诉顾客我们的产地不同或者品种不同，或者产地品种都不同）
- 3.寻找下一个商品--笋、茭白、芦笋等，接下来又一个循环

