一、本案策划的目的

xx是茶的故乡，也是茶文化的发祥地。茶的发现和利用，在xx已有四五千年历史，且长盛不衰，传遍全球。茶已成为全世界最大众化、最受欢迎、最有益于身心健康的绿色饮料。茶融天地人于一体，提倡“天下茶人是一家”。茶叶网络营销策划的目的是为了让茶叶产品及品牌在日趋激烈的市场竞争中胜出。通过对自己茶叶产品的营销状况分析，结合自身的优点与缺点策划出自己的战略方法。在激烈的市场竞争中打出自己的一片天地，争取最大限度占领市场，更好的促进产品的销售。

二、网络营销环境分析

1、市场状况

xx是茶叶原产地和第一生产、消费大国，有上千年的饮茶历史，茶叶已经融入到人们的生活中。喝茶已成为多数xx人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越人接受、喜爱和追求。

茶市场竞争激烈、种类众多，但却有很多缺陷。一是茶叶生产的标准体系和卫生安全体系建设滞后。二是茶类丰富，产量大，品牌不大，例如：大众知道有xx，却不知道有些什么品牌。整个xx市场的品牌多却不强，使在网络上销售比较好的大益、新益、老仓等品牌的xx其知名度也仅是在网络上比较红。

现在的国内茶叶市场看似波澜不惊，实际上却是暗流涌动，众多茶叶企业亟待破茧而出。但茶叶行业目前多、乱、弱的特点导致了整个行业的无序竞争和低层次竞争，消费者购买缺乏依据和方向。可以说，国内的茶产业是“有名茶，无名牌”。因此，通过网络营销快速推广我们的茶叶品牌非常重要。

2、产品分析

xx，其品牌有：xx等。“云上品”，具有独特性，有与众不同之处，其他品牌不是我们专有，消费者在其他店铺也能搜到类似产品。

3、消费者分析：

xx降血脂、血糖、血压。明目、化痰止咳。能瘦身去脂肪，特别是小腹堆积脂肪。能暖胃护胃。

不同的功效也有不同的消费群体。

白领：喝xx能降低辐射、舒缓身心压力。

男人：喝xx能醒酒敌烟、明目安神。

女人：喝xx能美容瘦身、清火解毒。

中老年人：喝xx能降三高、抗衰老。

三、网络营销策略

（一）产品策略：

我们产品众多，分为两类，一类是我们自己的产品，一类是其他商家的产品。我们的产品有“云上品”，具有独特性，在以后具有很大的发展潜力。每一种产品都有一定的生命周期，消费者长期用一种产品容易厌烦，研发新产品可以留住老顾客，同时吸引新顾客。

其他商家的产品有xx等。这些产品有助于消费者在搜索类似产品的时候进入，增加人气和销量，快速提我们的信用等级。

根据xx不同的功效及消费群体，我们销售各类xx以满足不同消费者的需求。如女儿茶的目标消费群体是白领。迷你沱茶则为了方便办公室白领。

产品组合销售：产品搭配销售，同时减去部分价格，可以刺激消费，同时带动其他产品的销售。

（二）价格策略：

消费者的消费能力不一样，价格对消费者而言，有很重要的意义。

1、折扣定价：部分出售已久且成本较低的商品，可以在后期或者节假日用折扣定价让消费者感觉自己占了很大的便宜。

2、尾数定价：价格数字上不进位，而保留零头，使消费者产生价格低廉的心理。售价在xx块钱左右的商品，定成xx元，消费者认为它是xx元多的产品，定成xx。

3、超低价格：选一款适合的茶叶，价格定的比较低，消费者在搜索产品的时候容易发现，进而进店，增加人气，同时也促进了其他产品的消售。

（三）促销策略：

1、网络广告策略：

根据不同的消费群体，可以在不同的网站上做广告，也可以在店铺的首页做广告，吸引消费者。

3、销售促进策略：

①特价促销：对于消费者来说，特价促销可以吸引更多的消费者注意。可以在节日使用特价促销方式，通过低价来吸引顾客选购。

②赠品策略：很多消费者喜欢小便宜，赠送小礼品容易使他们对店铺产生好感。当然也可以有“买一送一”或者“加一元赠送其他产品”等其他活动。

软件策略：淘宝有许多软件可以放到店铺，促进消费，如：“天天特价”每隔段时间可以推出一种茶叶。消费者容易受到“特价”的影响。“团购”软件，有倒计时，很多消费者有跟风行为，大家都买，那自己就买，尤其是倒计时要结束的时候。

四、网站推广

（一）网络广告策略：

1、直通车：被淘宝直通车推广了的宝贝，只要想来淘宝买这种宝贝的人就能看到，大大提高了宝贝的曝光率，给店铺带来很高的流量和销量。

2、邮件：每隔一段时间给经常关顾店铺的消费者或者群发送邮件。

3、店铺广告。

①策划期内前期推出产品形象广告。

②节假日、重大活动前推出促销广告。

（二）搜索引擎营销：

1、关键词：消费者在购买过程中一般同过搜索引擎，输入产品的大概名称，在按分类寻找。设定好的关键词有助于消费者寻找自己的产品。

2、站内的SEO：

① 站内连接：利用各个版块的内容相关性，以及网站地图，建大量的站内连接，提高整天页面的浏览量。

② 网站结构：使用HTML静态页面设计主页，减少框架和动态元素的使用。

（三）活动营销策略：

淘宝服务中有很多的活动，尽量参加活动，增加店铺的曝光率。如：试用中心活动、淘金币、聚划算团购等。选择可以参加的活动去参加。

（四）软文推广：

软文分别站到用户角度、站到行业角度、站到媒体角度来有计划的撰写和发布推广，促使每篇软文都能够被各种网站转摘发布，以达到最好的效果。软文要写的让用户看了有收获，标题要写的吸引网站编辑，这样才能达到最好的宣传效果。

五、经费预算

1、人员的招募：xx元。

2、市场调研：xx元。

3、网站优化：xx元。

4、网络宣传：xx元。

5、杂费：xx元。

合计：xx元。