

热销长三角 龙年健康礼品大幕拉开

——北大富硒康、雪源康热销透析

2012年的春节相对往年提前来临,给那些平时工作繁忙的人群一个提前回家团圆的机会,这也使一年一度的春节礼品消费高峰提前到来。笔者从长三角地区各大经销商及大卖场了解到,今年保健品升温比去年提前20天,在所有的健康品当中,深受中老年朋友喜爱的北大富硒康和具有调节血糖、血脂、血压功能的雪源康销售异常火爆,成为今年春节礼品的主力军。

礼品市场各类保健品层出不穷,保健品市场的竞争也日益激烈,保健品的消费也愈加理性,究竟是什么样的力量让北大富硒康、雪源康如此热销,得以十多年如一日地受到商家信赖推崇、扎根在消费者的心中呢?经过一番调查,笔者发现这与北大富硒康、雪源康的良好功效、确切定位等各方面都息息相关。



龙年春节早 商家订货忙

由于今年春节来得较早,很多消费者早早地就准备置办年货,这也促进了各地商家积极备货,以满足消费者龙年春节送礼的礼品需求。从商家应对节日礼品市场的态度和备货信心来看,中老年人的健康长寿品北大富硒康和“三高”人群健康礼品雪源康广受商家的信赖和推崇。在华信药业宣城经销商订货会上,华信药业系列产品(富硒康+雪源康+硒维康+硒尔康+华信补酒)订货量竟高达1000万元,与去年同期相比增长了35%。副食品经营部吴老板告诉记者:“现在的人比较注重健康,以前送礼送烟酒,近年来烟酒价格上调,加上烟酒伤身,这种状况改变了很多,我们这边春节送礼都是以送保健品为主,虽然保健品品牌多,但北大富硒康、雪源康一直备受消费者青睐,很多消费者去我店里,指明就要富硒康和雪源康,趁着今天的订货会我就一次性订了300多件,马上过年了,不囤点货怕到时候卖断货。”

随着生活水平的不断提升,人们对健康长寿品的需求也与日俱增,一方面是自身需要,另一方面是送礼需求。面对琳琅满目的节日礼品,商家对礼品的备货态度往往能够代表当地老百姓的

消费心声,对节日礼品的选择上更为理性,北大富硒康、雪源康受到商家的追捧,这与北大富硒康、雪源康以高科技内涵和确切疗效有着密切的关系。在浙江湖州安吉的经销商订货会上,张老板告诉笔者:“节日礼品,安全第一,富硒康和雪源康一直是走亲访友的必备礼品,都是十多年的老品牌,质量过硬不贬值,消费者买得放心,我们卖得也有信心。”不仅如此,笔者还了解到,还有很多的商家还将店里的北大富硒康、雪源康搬上了自己的节日礼单。“每年过年过节呢,富硒康雪源康卖得都挺好的,我自己逢年过节,也给自己的公公婆婆,还有我自己爸爸妈妈都送北大富硒康和雪源康。我母亲一年四季都在吃北大富硒康,今年88岁了,身体硬朗得很。”老板娘冯女士如是说。

店庆促销

提前引爆龙年春节礼品市场

节日期间,也是众多商家举办店庆活动的云集时期,一个产品在店庆期间的热卖程度往往决定了一个品牌在这个区域的影响力。春节前夕,浙江嘉兴桐乡东兴商厦“十五周年店庆”如火如荼地举行,而它又一年火爆的销售再现了深受中老年人喜爱的北大富硒康和具有调节血糖、血脂、血压功能的

雪源康等华信药业系列产品在功能型保健品市场的领先地位。在桐乡东兴商厦4天的店庆期间,华信药业系列产品(富硒康+雪源康+硒维康+硒尔康+华信补酒)销售高达260多万元,与去年同期相比增长了28%。其中,北大富硒康继续蝉联功能型保健品销量冠军,雪源康紧随其后,位居功能型保健品销售亚军。在川流不息的购买人群中,笔者发现很多消费者都是几盒甚至几十盒的购买富硒康。看到如此火爆的销售场面,让笔者惊诧不已,从随机采访的李先生口中,也许能够感受到华信系列产品的旺销原因所在。“父母健康长寿就是子女最大的幸福。我们这里的人就认可富硒康。我父母服用富硒康有十多年了,体质好、睡眠好、感冒少、不显老,我感觉这富硒康就是父母健康的好伴侣。趁这次店庆,再给他们多买点。”李先生如是说。

随着龙年春节的临近,众多商家卖场促销力度加大,花样百出的促销形式为春节礼品市场推波助澜,提前引爆龙年春节礼品市场。在浙江嘉兴戴梦得和海宁华联返利促销活动期间,北大富硒康和雪源康联袂增长、业绩不俗,引领功能型保健品市场持续走高。记者在促销现场看到,华信药业推出的支装雪源康,因服用、携带方便深受中青年朋友的喜爱,这让雪源康销售如虎添翼,再创新高。消费者王先生对此深有体会,“我的父亲有‘三高’,服用雪源康9年多,血糖、血脂、血压一直很稳定。我是在一次体检中查出血糖高的,父亲让我也服用,自从喝了雪源康后,我的血糖也降下来了。这次雪源康老包装和新支装我都分别买了几盒,我们父子一起服用。”

与此同时,在湖州浙北超市、无锡家乐福、芜湖世纪联华、合肥家乐福……在长三角地区2000多家零售网点,北大富硒康、雪源康的销售都风起云动、捷报频传,提前引爆了2012年春节礼品市场。

服务升级

引发忠实消费者抢购热潮

在今年的春节期间,华信药业似乎对今年的销售高峰提前到来早有预料,在商家热销的同时,华信药业华东地区近四十家客服中心——“硒博士·富硒康店”也携手联动,将这一服务于华信忠实消费者的健康交流平台再度升级,不仅加大了节日期间的对忠实消费者的回报力度,更对忠实消费者进行“一对一”的亲情服务,免费检测血糖、血压、送货上门等系列活动深入人心。

我也赚钱了,该让爸爸妈妈也好好享享清福,传承他们的孝心,我当然给他们买富硒康了。”

在硒博士宜兴店,在忠实消费者的带动下,还吸引了很多新消费人群的加入,不仅为富硒康、雪源康的销售冲高奠定了坚实基础,也为华信系列产品如硒尔康、硒维康、华信补酒等带来了良好的销售势头。“这么多年我照顾我爸太辛苦了,这几年在买富硒康给她喝,效果很不错。雪源康跟富硒康是一家的,对三高人群很有疗效,所以想买些给老爸。”



记者在硒博士常州店看到,在“迎新春”大回馈活动开展当天,就吸引了众多老客户的抢购,短短的几个小时就喜获北大富硒康700盒、雪源康550盒的销售佳绩,很多忠实消费者都成箱论件地购买。一次性购买了五箱北大富硒康的杨阿姨告诉笔者:“富硒康是17年的老品牌了,富含有机硒、18种氨基酸、多种维生素,营养全面又丰富,我和老伴都在长期服用富硒康,算算有十多年了吧,这次回馈力度大,当然多买点。”

在嘉兴、宣城等地的硒博士店,还特地为忠实消费者精心组织了新春答谢会,与其说是忠实消费者答谢会,可活动现场比订货会还热闹,大部分消费者就是特地赶来购买北大富硒康和雪源康的。刚刚走上工作岗位的钱小姐说:“爷爷奶奶的富硒康以前都是爸爸妈妈买的,有十多年了,平常吃饭香、不感冒、身体棒。现在

一人一样,全家健康,谁都不落下。”患有“三高”的刘老先生的一儿一女这次抢购了不少华信产品,“专病专治,那种说自己什么都能治、吃了就年轻的保健品一听就不靠谱。华信品牌,我们信赖,富硒康提高免疫、雪源康缓解三高、硒维康调理肠胃、华信补酒补足精气神,组合搭配或者按需求送礼,效果特别好!”

17年畅销不衰,北大富硒康造就了一个又一个销售奇迹;10年迅速发展,雪源康成为“三高”人群领军品牌。北大富硒康、雪源康之所以能够热销长三角,引领保健品市场走向再次冲高,这是源于消费者的长期信赖、商家的由衷认同还是产品自身确切的功效与内涵?笔者认为,产品的确切功效内涵、商家的信任推崇、消费者的认可青睐,三者必备,缺一不可,这才是北大富硒康、雪源康在龙年春节礼品市场销售火爆的根本所在。

