# 阿木布鞋营销策划书

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-09-30

*第一篇：阿木布鞋营销策划书目录一、任务概要（一）企业简介-----------------------31、公司的发展历史---------------------32、公司的现状-------------------------3（二）...*

**第一篇：阿木布鞋营销策划书**

目录

一、任务概要

（一）企业简介-----------------------

31、公司的发展历史---------------------

32、公司的现状-------------------------

3（二）产品的基本情况------------------3

（三）产品进行营销策划的原因---------3

（四）策划任务-----------------------3

（五）本营销策划方案内容概要----------3

（六）预期达到的目标------------------

4二、企业营销现状分析

（一）当前产品市场状况及市场前景分析-

41、行业状况分析----------------------

42、产品市场状况----------------------

43、产品市场前景----------------------

5（二）竞争状况分析--------------------5

（三）、分销状况分析-------------------

5三、“SWOT”分析

（一）市场营销环境机会分析-----------

5（二）、市场营销环境威胁的分析---------

5（三）产品优势分析--------------------6

（四）产品劣势分析--------------------6

四、营销活动得开展----------------6

五、具体销售

（一）产品策略------------------------6

（二）产品价格------------------------6

“阿木布鞋” 营销策划书

市场营销1001班

策划人：沈李201000803010

2024年11月1日

一、任务概要

（一）企业简介

本策划方案的委托企业为阿木布鞋有限责任公司

1、公司的发展历史

阿木布鞋有限责任公司建于1993年。当时只是规模极小的鞋作坊，主要产品为布鞋，运动鞋。由于产品质量过硬而深受消费者喜爱，市场需求处于供不应求的态势。为了更好地实现长远发展，公司于1993年8注册，其注册资本为100万。

2、公司的现状

经过十二年艰苦的奋斗，阿木布鞋有限责任公司现已成为“湖南省青年创业先锋企业”，新址坐落长沙市于星沙县开发区，占地17000平米。公司自1993年成立以来，始终按照“高起点，高标准”的要求来发展企业。公司拥有一批具有丰富经验的专业技术管理人才，2024年，公司被湖南省人民政府评为“先锋企业”荣誉称号，受到了省、市、县各级领导的高度关注和亲切关怀，省、市领导多次前来公司参观指导。

（二）策划产品的基本情况

本案的策划对象为公司的主打产品布鞋。

（三）产品进行营销策划的原因

近年来，鞋类行业市场竞争日趋激烈，由于缺乏先进的经营管理理念及敏锐的市场嗅觉，公司面临的极其严峻的考验。主打产品“布鞋”处于一个十分尴尬的境地：一方面，市场份额守不住，销路难以打开。另一方面，竞争对手多，经营管理与产品销售众多不足之处也凸显出来。因此，现制定一份详细合理、操作性强的同时也具备一定经济性的产品营销策划书。

（四）策划任务

本次策划的重点任务在于品牌形象及企业形象的树立，设置一条合理高效的分销渠道，利用STP来选择和确定公司的目标市场并进行准确的市场定位。

（五）本营销策划方案内容概略

本方案首先从产品营销现状分析着手，详细分析布鞋当前的市场现状和发展前景，并对其产品的现状、竞争状况和分销状况进行了深入分析，为策划提供了依据和基础。采用了“SWOT”分析法，对企业营销环境进行了环境机会和威胁评

估，对产品的自身优势及劣势进行了合理的分析。发现了企业当前面临的机遇及迫切需要解决的问题。通过STP，进一步细分市场，针对不同的目标市场采用差异性营销策略，实施产品差别化，形象差别化策略，将“阿木布鞋”定位为实惠型的家用鞋子及高档旅游特产。通过规划战略，确定企业的任务和目标。行动方案上采用4PS组合策略，通过产品项目分析，提出了优化产品组合策略，同时将产品包装、品牌和新产品开发策略相结合。产品的价格制定，采用理解价值定价法和随行就市定价法进行定价。设置合理的分销渠道，同时加强管理措施。为了提高品牌知名度和市场占有率，产品坚持以广告为主，以人员推销为辅，配合一定的营业推广措施，同时开展以“真情回报社会”为主的公益活动，设立“阿木”基金。在此基础上，对整个营销方案推进过程中产生的费用进行精确的预算，制定一份详细具体的、经济可行的营销费用预算方案。

（六）预期达到的目标

通过本策划方案的执行，赋予阿木布鞋新的产品特色，改变目标顾客对其原有的印象。通过一系列促销活动的开展，进一步提高产品的知名度、美誉度和信赖度，建立目标的品牌忠诚，提高市场的占有率。分销渠道的设计秉承“精干高效”和“遍地开花”相结合原则，使渠道环节得到最大的发挥。以最小的投入获得最大的回报，制定一套经济可行的预算方案，力争将市场占有率提高到10%。

二、企业营销现状分析

（一）当前产品市场状况及市场前景分析

1、行业状况分析

阿木布鞋呈如下特点：

a.布鞋属于低科技含量产品，产品同质化严重，企业之间容易模仿，市场竞争激烈。

b.布鞋一般具有地方特色，就区域而言，本地产品在市场份额的 占领上有相对竞争优势。

2、产品市场状况

a.广告宣传不到位，品牌知名度低

b.市场规模大，市场占有率低

c.因为产品的成本低，所以产品市场价也低，易被消费者接受，薄利多销，利润空间可观

d.产品的市场定位不明确

3、产品市场前景

随着生活水平的提高，人们不再满足一日三餐的温饱需求，而更加注重住行方面的提升，更好的享受生活的品质。布鞋在逐渐走俏的消费趋势下渐渐的演变为一个产业。

（二）竞争状况分析

市场竞争激烈，竞争主要来源于两方面：一方面，是本地鞋类生产者的竞争，这些企业以小作坊活加工厂的形式生产，除了生产成本，基本无须其他的费用，因此，他们的产品价格低廉，不合格产品市场被他们占据了较大的市场份额。另一方面，是相同产品品牌的竞争，如：“北京布鞋”等，这些企业的品牌知名度高，企业规模大，在市场竞争中处于优势地位。

（三）、分销状况分析

企业的市场观念落后，还停留在“以销定产”的阶段。分销渠道的设计很盲目也很混乱。企业未主动选择渠道成员，单一的订单式生产，渠道的可控性差，来自分销渠道的风险很大。

三、“SWOT”分析

（一）、市场营销环境机会分析

1、国家对鞋行业进行宏观调控，质量、品牌行业标准将进一步完善，行业进入门槛越来越高，这对告你公司而言既是考验又是机遇

2、布鞋已有几千年的历史，可作为土特产被赋予了浓郁的历史文化气息，当地文化的一种标志。当地政府对阿木布鞋极其重视，作为旅游特色产品强势推广。

3、公司的供货渠道采取“公司+农户”的形式，秉承互惠互利的原则与农户建立了长期稳定的合作关系，最大程度降低了原料供应的风险。

（二）、市场营销环境威胁的分析

1、受各地经济的影响，人们的购买力也受影响，人们提倡勤俭节约，会节制对非生活必须品的购买

2、市场竞争极为激烈，消费者的品牌意识日益增强，认为只要名牌才有质量保证，“阿木布鞋”虽然多次获奖，但产品优而不名

3、分销渠道不稳定，简单的订单式生产，渠道风险大

4、原料依靠本地农户红给，大大降低了采购成本，从而降低了产品的价格

（三）、产品优势分析

1、产品简单，易让消费者接受。

2、产品价格便宜，品牌质量有保障。

（四）、产品劣势分析

1、产品制作工艺过程简单，技术含量不高，新产品易被模仿，竞争优势保持的时间不长

2、产品品牌未深入人心，未被大众消费者普遍熟知

本次营销策划的方向是一个孤岛。当地居民长期以来是以光脚的形式生活定居，赤脚的生活方式给他们带来了生活上的许多不便，我们的考察团在一次偶然的机会，得知了当地的生活基本信息，本公司认为这是一次开拓“阿木布鞋”市场的好机会。在更详细的掌握了当地人民的情况后，发现当地是一个条件极其恶劣的地方，思想封建保守，与世隔绝的状态，对外界信息掌握全无，生活在一个封闭的孤岛上。孤岛居民达到了2024多人，多以种植简单农作物、捕鱼为生。

四、营销活动得开展：

1、首先了解当地的风俗习惯，需要转变人们的观念，培育整个市场的消费意识，付出远远多于回报,如果想垄断这个市场,可能会谁先进去谁会成为先烈。所以要做的工作是向人们宣传穿鞋子的好处,并使卖鞋的人能渐渐多起来，共同培育市场，尽管那样会有竞争,可以做到成本共摊.2、找到当地叫权威的居民，通过洽谈合作，是否能改变思想观念。

五、具体销售：

（一）作为外乡人，将布鞋作为一种礼物送给当地有地位的居民，并教他们如何

使用，穿鞋的好处。

（二）举行运动比赛，以丰厚的物质作为奖品吸引参加。

（三）1.免费发鞋,普通的鞋。

2.免费发鞋,较舒适的鞋。

3.以物换鞋,很舒服的鞋。

4.限量供应,用钱买鞋。

（四）通过广告，采用连环画的形式，将鞋文化通过海报传递。

（五）捐助一些运动器材，鼓励人们健康运动。

产品价格：根据当地消费水平而制定。

**第二篇：作文：布鞋**

布

鞋

黑色圆口布鞋，对于一个农村长大的孩子是再熟悉不过了。那是母亲最拿手的工艺品。如今住在城里，每天回到家中，我所做的第一件事竟是换鞋，换上妈妈亲手做的布鞋。白的千层底，黑的鞋面鞋帮，白是纯白，黑是全黑，不是雕琢，不加修饰；软和，抱脚，透气，脚又成了我的脚，我又成了我。场面上，我们都穿着皮鞋，走起路来咯登咯登的，气派，光彩。但是否舒服，我们每个人心里都明白。现在有不少人开始放下架子，穿布鞋了，布鞋店的生意开始红火起来。但鞋店里卖的布鞋是机器生产出来的，看着那“鞋”一律的呆头呆脑的模样，我总觉得不是那么回事。我妈做的布鞋，只只有个性，双双有灵气，穿着妈妈亲手做的布鞋，我心里才觉得安妥。

早年间因，因家庭生活经济困窘，我家过日子全靠在生产队当会计的父亲工分维持；为节省开支，一家大小的布鞋都由母亲亲手所做。妈妈做布鞋的工序流程我是极熟悉的。先是收集零碎的布块，实际上是将不能再穿的衣服剪成块块，将它们洗净晾干；然后将它们一层一层地糊起来，放在太阳底下晒干，做成浆布；再依照鞋底、鞋帮的纸样将大块的浆布剪开。接下来就是做鞋底、鞋面。将剪好的做鞋底的浆布叠到约一寸后，用崭新的白棉布上下盖面，嵌边，用穿着粗麻线的针一针一针地纳鞋底，直至整个鞋底四周都被针线一一纳过成为所谓“千层底”之后，配上母亲做的黑色圆口鞋面，最后合成是上帮，一双布鞋便做成了。

说起来容易做起来难，这话也适用于布鞋。是一门非常强的手艺活，做鞋也需要模型。脚有长短、肥瘦、厚薄，有各样的形状，每个人的左右脚又都不完全一样，因此需要各种鞋样。我妈有一本厚厚的书，里面夹满纸鞋样，虽然书已经磨得不成样子了，鞋样依旧平整鲜亮。这些鞋样有的是复制别人的，有的却是我妈的创作。当然，这里面为我们兄弟姐妹创作的最多，从我一生下来一直到我的大脚成形的鞋样都还保存着，有单鞋的，也有棉鞋的，单鞋有方口的也有圆口的，棉鞋有系带的也有不系带的。从妈妈的鞋样，我可以清晰地看到我成长的“足迹”。雨天或农闲时，农村有句谚语“男人抽烟、女人做鞋”村里的妇女经常来向我妈取样，请教，切磋。对于农村妇女来说，针线活做得如何，关系重大，而做鞋是重中之重。鞋底的针脚既要密，又要均匀。上鞋帮更有考究，既要平整又要抱脚，后跟不能太陡又不能太缓，太陡了不好穿，太缓了不跟脚。我妈妈、奶奶、姑姑都是远近闻名的做鞋高手。跟我妈切磋得最多的当然是我奶奶。作为婆婆，对儿媳的手艺自然要评点指教一番，但奶奶对妈妈手艺的赞许以及其他种种复杂的微妙心理，我是早就从奶奶的表情中看透了的，据说，我奶奶当初选我妈做儿媳时，先看的是我妈做的鞋然后才是人。如今，我的奶奶已经是年近九旬，没有做布鞋的精力，但叨咕着妈妈给我们做的布鞋，她还是免不了要指点两句。在我的印象里，不管奶奶说得对不对，妈妈总是抿嘴微笑的。

回忆上中小学时，每逢下午放学回家，我常见做晚饭的母亲蹲在自家灶台后边添柴火边纳鞋底，灶口的火光映红了母亲的脸庞，厨房墙壁上映照着母亲双手纳鞋底的频繁动作，一个勤劳妇女的形象就在跳荡的火光中不断映现。

原先每逢过年，妈妈都要为我做一双新的布鞋，黑白分明的布鞋成了过年的标志之一；不只是我有，全家大小都会有一双，都是妈妈亲手做的。后来我离开了家乡去外地上学了，常把忙于家务又忙着纳鞋底的母亲记挂于心，在写给母亲的信中总要劝母亲多多休息，保重身体，可不久就会接到母亲寄来的布鞋时，母亲在家纳鞋底的情景立即映入我的脑海，令我想到母亲手执鞋底穿针引线的每一个动作。但在相当一段时间内，像许多从小只能穿布鞋的农村孩子一样，我对布鞋是很不以为然的，我羡慕的是穿皮鞋、球鞋甚至胶鞋。但是没钱买鞋，她只能给我做，千千针、万万线。后来我出外工作，虽然鞋店里有的是布鞋卖，但妈妈每年仍然要为我做一双布鞋。我的脚现在是40码，要将这鞋做好，实在不是件容易的事。坐在灯下的母亲，将针在头上擦一下，又擦一下，只是，她的头发已经不再丰盛乌黑。母亲的手指由此生出许多老茧，我从内心领悟到母亲赋予儿女的真诚与爱抚。我知道，母亲是希望的儿子能在而立之年有所成就，有朝一日能支撑起家庭的未来。

如今，妈妈60多岁的人了，眼神精力都渐渐不济。我依然喜欢母亲给我做的圆口黑色布鞋。时而穿在脚上。它让我记起儿时的家庭当年所经历的穷苦，也象征着一位慈母对儿子的关爱。

**第三篇：奔跑的布鞋**

奔跑的布鞋

王太生

我又梦到“六个麻子”的布鞋店了。“六个麻子”坐在铺子的一张小木凳上，弯腰弓背，在绱鞋子，经过他的手，做成的布鞋，成千上万只，在大地上奔跑。

布鞋，棉布质地，踩过的是柔软的人生。所以，穿布鞋的人，一般都很低调，不会趾高气昂，走路时，低着头，生怕硌伤了鞋底。

许多人，都是从穿布鞋开始的，走着、走着，渐渐地拉开了身份和地位上距离。

上世纪70年代，我穿的是外婆为我订做的松紧口布鞋。那时候，外婆把一块块碎布，用浆糊往门板上抹“鞋底骨”。“鞋底骨”搁在太阳下晒。风干了，一张张“鞋底骨”从门板上揭下来，叠在一起，剪成底样，千针万线，不知熬过多少夜晚，纳成千层底。

鞋底有了，便送到鞋匠铺里去做新鞋子。那时，“六个麻子”的布鞋店，在老街的一角，只有四五个平方，店内挂满丁丁当当的鞋子，就像花架上，挂满丁丁当当的小葫芦。

“六个麻子”的老婆踩缝纫机，做鞋口。他端坐在小木凳上绱鞋子，像一只鹤，目不转睛，只瞪着鞋子，屏声静息地，除了穿针引线的咝咝声，静得听不到其它声音。

绱鞋子的姿势很特别，一只布鞋夹在“六个麻子”的双膝间，一把锥子挖下去，打了蜡的鞋线被勾引过来；另一只手，食指和中指在

线上绾一个扣，再用力去拽。拽鞋线的动作，呈一道弧线，像一种坐着的舞蹈和手势。鞋子绱好了，垫上鞋楦子，定型、敲敲打打，像为儿女婚嫁送行。

我不知道，每一双鞋子有什么不同？只知道，布鞋中，有大姑娘小媳妇的绣花鞋、娃娃的虎头娃„„这些鞋子，“六个麻子”的布鞋店都做。那时，一个鞋铺，与一群人有着怎样的关系？如果鞋铺关门，“六个麻子”不做鞋了，人们岂不成了一群光着脚丫的赤脚绅士？

一双绣花鞋，作为红粉女子的闺蜜之物，平添了多少小家碧玉、大家闺秀的温柔之气。有一次，我站在扬州何园一扇木窗外，看到小姐闺房里，一双翠绿的绣花鞋，静静地摆放在地板上，鞋子的主人不知哪儿去了？

漫画小品的生活场景，调皮的小男孩，往往是穿一双布鞋，鞋头有一个窟窿，两只脚趾头淘气地露在外面。

鞋子在一个人的生活中很重要，对一个落魂和失意的人，穿一双破旧的布鞋，意味着“蹩脚”，怎么也神气不起来。并不是连一双布鞋也买不起，而是无心顾及脚上的事情，他或许已经萎靡不振，心里长满了草，不再有心思装扮自已，无意中在脚上流露出来。

文人形象，多数是一双布鞋质地。汪曾祺小说《八月骄阳》写老舍：“园门口进来一个人。六十七八岁，戴着眼镜，一身干干净净的藏青制服，礼服呢千层底布鞋，拄着一根角把棕竹手杖。”其实，汪本人在西南联大读书时，也是一袭长衫，一双布鞋，身形潦草。

当然，一双鞋揉进了那个做鞋人的万般情意。孙犁对布鞋情有独钟，他在《鞋的故事》里说，“我们这一代人死了以后，这种鞋就不存在了，长期走过的那条饥饿贫穷、艰难险阻、山穷水尽的道路，也就消失了。”

纯手工的布鞋年代，一双奔跑的布鞋，渐行渐远。后来出现的人造革鞋子，不如棉布做的鞋子舒适、透气。有的人在功利中行走，喝酒时脱下鞋子，浊气熏天。那双鞋，染上了世俗之气。

“六个麻子”的布鞋店拆掉了，这个城市，从此少了一双奔跑的布鞋。

选自2024 年 7 月 3 日《重庆日报》

**第四篇：布鞋的记忆（范文）**

布鞋的记忆

撰稿张继军

日前，整理从向家坝带过来的行李箱，看到了一双几乎被遗忘了的布底鞋。说来惭愧，前段时间还向人吹嘘说喜欢《中国娃》中唱的“最爱穿的鞋是妈妈纳的千层底，站得稳啊走得正，踏踏实实闯天下！”然而，这双白底黑面的布鞋已经被我埋没了许久——大约有两年光景了吧。看着已经“青春不再，黯然失色”的鞋子，我深感罪过。擦干净浮尘，穿上鞋，一种久违的舒适和轻松感唤醒了我的记忆。

我的家乡在被称为苦甲天下的定西地区，30多年前，人们的日子过得穷苦，无论孩子还是大人，穿的都是纯手工做的布鞋。那时候家里能买双球鞋穿是一件奢侈的事。十岁以前，我没有穿过其它鞋子，唯一穿的就是母亲做的布鞋，十岁以后，穿的最多的还是白毛边的千层底布鞋，偶尔也穿那种廉价的球鞋。定西地区气候干燥，除了下雨天，平时路面几乎没有积水，很适合穿布鞋。漫长的早春和严冬，我们穿加厚棉鞋御寒挡风，夏秋二季天气温和，温差不是很大，则穿单薄的布鞋。

那时农村的女子，从会用针线开始，就开始学做鞋。在农闲时节，随处可见凑在一起，一边拉着家常，一边飞针引线纳鞋的妇女。间或看见她们拿针在发间蹭两下，据说是沾点头油，针就好使了。或者手指头被针扎了一下，用嘴吮吸一下，依旧继续忙活着针线。多数女性长辈疼爱小辈的方式，就是为他们赠送一双亲手做的布鞋，有些还另加一双花色精美的鞋垫。从一块块布、一根根线变成脚上舒适的一双布鞋，需要很长一段时间，小时候浑然无知，现在回想，这中间凝聚了多少心血啊。

每年冬日，母亲都要“抹褙子”，就是将收集的不能再穿的旧衣服拆洗干净，拿出少许面粉，放在盆里，加上水，在炉子上用慢火熬成面浆，然后一层净布、一层面浆，粘贴在门板或者外墙上，大约要粘贴七、八层，等布条全部干透了，再揭下来，在土炕的席子底下存放一段时间，把卷曲压平，最后卷起、捆好放在柜子里。到了晚上，忙完了地里屋里的活儿，母亲便拿出一张张鞋样，在熟睡中的我们的脚上比画后，在上面划上一个一个的轮廓，然后将珍藏的“褙子”拿出来，按照新画的鞋样，用剪刀一一剪下，差不多十张叠在一起，就成了一只鞋底的原样了。记忆中，每当空闲下来的时候，母亲便取出夹板，手指套上顶箍，拿着针线伴着我们读书写字的煤油灯光或月光认真、细心、耐心地缝制着鞋底。为了消除我们的瞌睡，母亲一边做鞋一边给我们讲一些古今，大多是因果报应，行善积德之类的故事。偶尔瞥见母亲的手指贴满了胶布，那是让顶针刺破、穿线拉麻线时划破的。看到母亲指尖、指头红肿，很是心疼，心中暗想，将来长大了，一定要对母亲好，母亲可能不知道，至今我还清晰地记着这些。母亲在一针一线做鞋子的同时，完成了对我们的最初启蒙，在有意无意之间，鞭策着我们刻苦学习。

记得小时候的冬天特别冷，雪一下就有几公分，屋檐下的冰棱要挂好长时间。母亲在冬天来临前，早早就为我们兄弟准备好了棉鞋，冻脚的事在我们兄弟间从来没有出现过。小时候顽皮好动，整天跑来跑去，鞋子磨损快，鞋子的前掌底及大脚趾处是最早磨穿的。看到鞋子破损，母亲就找出与鞋面颜色相近的布缝补上。磨穿的鞋底可以在里面垫上鞋垫继续穿用。每当早上醒来，一双整洁的鞋子出现在我的眼前时，那种欣喜让我难忘。穿上搓洗干净的鞋，感恩之心油然而生，上学的步伐更加轻快。而从母亲的疲倦的神情里，我也看出她一夜未眠的艰辛。

大约在90年代初的时候，布鞋逐渐从人们的视野中消失，现在很少见到穿布鞋的人了，偶见穿布鞋的人，所穿布鞋也都是机制的“烧脚”的塑料底。我这几年多在南方，一年四季穿着从商场购买的球鞋、皮鞋，球鞋臭脚，皮鞋累脚。南方湿热多雨的天气有时会使我脚趾脱皮，我不禁怀念起布鞋的好——透气，不捂脚，自然干净、清爽舒服。前年回家，母亲听我讲述后，专门为我做了一双新布鞋。这双布鞋我一直舍不得穿，作为一种纪念留着。当下的年轻人，已经鲜有知道如何作布鞋及穿布鞋的感受了，而且，随着日子变化，人们脚上鞋的质地和价格越来越高。已经有十多年没有穿过真正的千层底白毛边布鞋了，我的心里一直怀念着。一双双的布鞋陪伴我渡过了最为难忘、快乐的童年和少年时期，穿着布鞋和小伙伴们一起爬土山，一起拾麦穗，一起在打麦场学着骑自行车„„一双双的布鞋让我的记忆温暖而快乐！那缝在密密的针针线线间亲人的爱，一直温暖着我这双漂泊日久而倍感疲惫的脚板。如今合脚养脚、针脚细密的布鞋，只能存活在我的记忆之中了！

**第五篇：营销策划书**

营销策划书

一、营销策划方案概要

1.营销任务和目标

2.目标市场和定位

3.SWOT分析主要结论

4.主要营销战略内容和关键步骤

5.营销预算

二、营销目标

通过对目前营销状况的分析，制定出该营销方案要达到的目标。

三、SWOT分析

1.目标市场分析

2.顾客分析

3.公司外部环境分析

…

四、营销策略

1.进入目标市场方式

2.产品策略

3.价格策略

4.渠道策略

5.人员策略

五、营销方案

具体的营销实施方案。

六、配备和营销预算

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找