

一九七九年江苏出口的芭蕾牌珍珠膏，以含有珍珠成份的优异品质和高雅的安装，打进了香港这个竞争剧烈的市场，受到消费者的欢迎。

一九八〇年出口约七万瓶，换汇相当好。一九八一年出口突破十万瓶，约占该公司出口化妆品销售总额的百分之四十一。点五。当时香港报纸称誉芭蕾牌珍珠膏是“以英雄式的姿态”进入了香港市场。这是多年来我国出口化妆品的一次突破。江苏出口的芭蕾珍珠膏何以能很快进入香港市场，并出现旺销好景的呢？其主要的经验是：

1. **工贸结合，调查研究。**在调查了解国际市场上广大消费者的需求的基础上，吸收经销商的有益意见，根据本省盛产珍珠原料的优势和生产化妆品的条件，研制生产了有特色的产品——含有较高珍珠成份的、对人的护肤效果特佳的珍珠膏。

2. **突出地方特色，搞好广告宣传。**在产品进入市场的介绍阶段，针对消费者期求保持皮肤青春健美的心理，在宣传广告中突出地方特色，介绍太湖淡水珍珠含有多种对皮肤有益的氨基酸及人体所必需的矿物质，并附有医疗机构的疗效报告，增强消费者的安全感，赢得消费者对商品的信任，从而产生购买的意愿。宣传方式上还有独具匠心之处，就是在每瓶珍珠膏的泡沫托盘包装中心放置一颗珍珠，当消费者打开珍珠膏包装盒时，一颗引人喜爱的明亮的珍珠映入眼帘，更加提高了商品的声誉。有的消费者特别是妇女们为了串成一条珍珠项链，不惜成打地购买，这就很快地打开了市场，销量急剧上升。

3. **物色一个资历雄厚，有经营魄力和推销办法的代理也是取得新商品进入国际市场的一条重要的经验。**芭蕾珍珠膏的经销商为了保住芭蕾珍珠膏的市场，曾经采取奖给黄金的有力促销措施，再次掀起购买芭蕾牌珍珠膏的高潮，致使芭蕾珍珠膏保持一定的销售数量。芭蕾珍珠膏这种化妆品在国际市场上是广大妇女消费者的必需品，加上珍珠膏的特点是男女老少均相宜，因此，芭蕾珍珠膏一举成功地进入香港化妆品市场后，按照它的销售生命周期应该较长，然而却出现了市场旺销生命短促这种昙花一现的情况，在市场成长阶段和市场成熟阶段，销量并没有上升到应有的高度，在一九八二年，出口实绩就突然降了下来。为什么会出现这种状况呢？其原因和教训是：

况呢？其原因和教训是：

1. 满足于**一举成功的单一品种的现状，没有进一步改进品质，增加品种，并在发展系**

芭蕾牌珍珠膏出口的经验教训

宋文章

列化上下功夫。由于陶醉于现有的成绩，甚至在完成外销任务之后，生产者自己低价推销，造成香港市场上珍珠膏水货象潮水似的涌入，并且售价比正常渠道出口的珍珠膏价格低得多，搞乱了价格，扰乱了市场。殊不知这种急功近利，只顾眼前的做法，是一条自杀的道路。

2. **急于扩大市场，轻信慕名而来的不速之客，断送了新市场的销路。**有些商人本来不是经营化妆品的，见到芭蕾珍珠膏打开了市场，声誉很高，有利可图，千方百计通过关系找上门来，加之经销者急于扩大市场，也不去分析研究来客的经营作风如何，

(下转第47页)