**哈尔滨职业技术学院**

 **毕业调研报告**

 **题目：** 对广州谷雨化妆品有限公司网络营销的调研

 **二级学院：** 现代服务学院  **专业：** 电子商务

**指导教师：**  喻跃梅

**班级：**  2021级1班  **姓名：**  苗苗

**学号：** 1210406111

**毕业调研报告指导教师评语：**

指导教师（签字）：

 年 月 日

**毕业答辩委员会评定意见：**

评定成绩： 答辩委员会主任（签字）：

 年 月 日

**一、调研题目：**

 对广州谷雨化妆品有限公司网络营销的调研

**二、要求：**

**1.调研目的**

让学生利用所学专业知识，调查分析电子商务企业网站定位、网络营销策略、赢利模式等内容，提高学生的专业技能和职业素养。

**2.调研方法**

 实地调查法、网上调研法、访谈法等

**3.调研进度安排**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **时间段** | **完成情况进度计划** | **备注** |
| **1** | 2023.12.1-2024.3.15 | 深入企业各个岗位实习，了解企业基本情况 |  |
| **2** | 2024.3.16-2024.3.20 | 实地调研或网上调研搜集所需资料 |  |
| **3** | 2024.3.21-2024.3.31 | 确定调研的对象，拟定调研提纲 |  |
| **4** | 2024.4.1-2024.4.15 | 根据所确定调研提纲，形成调研报告初稿 |  |
| **5** | 2024.4.16-2024.4.20 | 修改完善调研报告初稿 |  |
| **6** | 2024.4.21-2024.4.30 | 根据企业实际情况，认真修改完善调研报告 |  |
| **7** | 2024.5.1-2024.5.15 | 继续修改完善调研报告 |  |
| **8** | 2024.5.16-2024.5.31 | 确定调研报告成稿，准备毕业答辩 |  |

**4.具体要求**

（1）按时完成企业的实习工作，毕业调研报告必须有指导教师签字，不得雷同，不得复印。

（2）学生在调研上应理论结合实际，有建设性的解决方案，调研报告题目、内容、格式等应符合学校规定。

（3）教师辅导共计6周，每周6学时，每周2次。

指导教师（签字）：

 年 月 日

摘　　　要

随着网络技术应用的不断普及，网络购物市场迅速崛起，另一方面，随着我国经济的发展和人民收入水平的不断提高，化妆品作为日常消费品，不同的消费者对化妆品的消费量有所增加。面对互联网经济革命的冲击，化妆品行业面临新的机遇和挑战。互联网在不断改变人们生产生活的方式的同时，也在改变着化妆品市场的生产和销售方式。企业只有根据形势的变化做出相应的企业战略调整，才能从企业的长远发展中受益。网络营销是网络经济下企业的主要营销方式，在激烈的网络市场竞争中，化妆品企业必须采用更加适当的营销策略来拓展产品市场，以获取更多的利润。

关键词： 网络营销 化妆品行业 国货品牌 护肤品 国风

**目**　　　**录**

一、绪论 1

（一）调研的背景 1

（二）调研问题的提出 1

二、广州谷雨化妆品有限公司现状 1

（一）广州谷雨化妆品有限公司简介 1

（二）广州谷雨化妆品有限公司网络营销的现状 2

三、广州谷雨化妆品有限公司网络营销存在的主要问题 3

（一）缺乏创新的营销策略 3

（二）忽视与用户的互动 3

（三）营销内容质量不高 3

（四）搜索引擎营销效果不明显 4

四、广州谷雨化妆品有限公司网络营销存在的问题的解决措施 4

（一）增强营销的创新性 4

（二）强化与用户的互动体验 5

（三）提升营销内容质量 5

（四）优化搜索引擎营销 6

结 论 7

参考文献 8

致 谢 9

对广州谷雨化妆品有限公司网络推广的调研

# 一、绪论

## （一）调研的背景

随着互联网的普及和技术的不断发展，电子商务开始渗透进生活的方方面面，逐渐成为了人们日常生活中不可或缺的一部分，同时化妆品行业也逐渐转到线上，网络营销成为护肤品行业重要的销售渠道之一。目前的国内化妆品市场是一个充满活力的市场，跨国企业的进入，本土企业的崛起，使这个行业欣欣向荣，产品更佳多姿多彩，市场也越来越细分，营销也各有高招。化妆品行业包括彩妆、护肤、香水、个人护理和专业美容等细分品类。其中护肤品是化妆品行业的主导品类，其市场份额占到了百分之四十以上，根据2023年快手电商双11美容护肤榜单，谷雨较2022年提升7个名次，上升至第三位。而抖音的美容护肤榜单中，谷雨2022年和2023年都稳居前20位。

## （二）调研问题的提出

网络营销也伴随着一系列问题，如营销方式较为单一、忽视用户的体验和互动、内容质量不高、主流搜索引擎营销效果不明显等问题，这些问题严重影响了消费者的购买体验和品牌形象。因此，研究护肤品网络营销的问题及解决方案具有重要的现实意义，为企业的网络营销策略制定提供参考。

# 二、广州谷雨化妆品有限公司的现状

## （一）广州谷雨化妆品有限公司的简介

广州谷雨化妆品有限公司诞生于2016年，是专研中国人肤质的功效型护肤品牌，起源于中国传统“时节文化”以传统节气为名，谷雨，24节气之一，寓意“雨生百谷”，是春雨滋养万物，也是滋养肌肤的时节。肌肤同节气一样拥有规律，谷雨倡导遵循肌肤规律，以植萃能量让肌肤健康白皙。 坚守传统的植萃护肤文化，与年轻人追求的健康理念契和。谷雨深入研究发现中国人肤质更加脆弱，也更易反黑；因此谷雨创先使用中国本土植萃成分光甘草定，不仅兼顾高效与安全，且是更适合中国人肤质的美白成分，“以传统中医药精髓，呵护国人肌肤”，成为国内光甘草定美白的开拓者和领导者，专研光甘草定，从原料-配方-检测-生产，形成“全产业链”研发壁垒，拥有诸多核心配方专利及独家应用技术，提供更适合中国人肤质的美白产品，打造中国女性独有的仙气白。谷雨品牌以中式美学和道法自然的中式智慧为理念，引领着‘新中式’养生护肤潮流，遵循肌肤规律，以创新科技力量，激发珍稀植萃能量，让肌肤抵御四时流转，始终焕发如春。

## （二）广州谷雨化妆品有限公司网络营销的现状

广州谷雨化妆品有限公司利用社交媒体平台，如小红书、微博、抖音等，进行品牌宣传和产品推广。通过发布有关品牌和产品的内容，提高品牌知名度，吸引更多消费者关注。其次，谷雨还注重与知名博主和网红合作，利用他们的影响力进行产品推荐和合作宣传活动，以扩大品牌影响力。另外，谷雨化妆品公司还积极参与各种网络营销活动，如参加电商平台的促销活动、利用节假日进行主题营销等，以增加产品销量和提高品牌曝光度。同时，谷雨还通过与媒体合作，发布有关品牌的宣传内容，进一步扩大品牌的影响力。

# 三、广州谷雨化妆品有限公司网络营销存在的主要问题

## （一）缺乏创新的营销策略

随着互联网的普及，企业纷纷都加大对网络营销的投入，导致竞争激烈，消费者难以分辨哪些是真实有效的信息，导致营销效果大打折扣。在现阶段美妆行业市场环境下，谷雨在销售过程中，有营销形式内容太单一，传递的信息太杂的现象，在各类广告宣传同质化行业背景下，一些知名度较高、营销策略较丰富的企业才会得到消费者的关注和认可。网络发展迅速，呈现多样化、复杂化的属性，会导致消费者在选择产品的同时出现许多不确定的因素。消费者在挑选产品上会产生个性化需求和出现随机性选择的情况，而谷雨目前所采用的大量的、单一的营销策略不仅限制了其网络营销的效果，还会导致消费者对品牌的反感情绪，影响品牌的市场拓展，影响企业的品牌形象和用户体验。

## （二）忽视与用户的互动

广州谷雨化妆品有限公司在进行网络营销时，虽然注重了社交媒体网络的信息传播，但是更倾向于单向的传播，而忽视了与消费者的互动，这会导致消费者粘度不高，对品牌的印象不深，消费者的意见和建议也不能够及时的反馈给品牌方，对品牌未来的发展起不到正向优势。

## （三）营销内容质量不高

在网络营销中，内容质量是至关重要的因素。如果网站或平台上的内容质量不佳，消费者很难被吸引，也很难保持消费者的粘性。广州谷雨化妆品有限公司过于注重宣传推广，而忽略了内容的质量，营销内容缺乏创意和深度，导致消费者对其产生厌倦感。谷雨的网络营销方式更加偏向大量、同质化的方式，喜欢采用类似“刷屏”的营销方式，大量的寻找不同领域的博主在视频中插入广告，广告方式较为生硬且同质化严重，消费者在观看博主创作内容时会被突然引入的广告打断心情，极易造成消费者的逆反心理，对宣传工作起反作用。

## （四）搜索引擎营销效果不明显

谷雨在搜索引擎营销方面存在着些许的不足之处，以百度为例，因为品牌的名称取材于中国传统节日，所以搜索品牌名字的时候出现的内容前排多数为节气相关知识，关键词的选取需要优化。而在通过搜索进入谷雨官方网站中发现，品牌没有把官方网站当成一个有效的平台利用起来，网站内容过于简洁，页面过于单一，仅仅是把公司的简介、联系方式、简单的产品展示放到网上，片面的追求网站页面的漂亮，长时间未更新，内容陈旧，影响网络营销效果的发挥。

# 四、广州谷雨化妆品有限公司网络营销存在的问题的解决措施

## （一）增强营销的创新性

消费者对于不同的产品有着不同的需求，因此，品牌应该进一步分析目标市场的消费者需求，制定更佳完善创新的营销计划。深入了解目标受众，通过市场调研、数据分析等手段，详细了解目标受众的需求、精准定位，推出个性化定制服务，不同的客户群体设定不同的推广方式，满足不同消费者对产品个性化需求，以此来减少广告浪费，提高消费者对于品牌信息的信任度、满意度和忠诚度。例如应用新兴的技术，借助虚拟现实技术，使用VR、AR等科技工具，为不方便或不想出门等消费者提供沉浸式体验，像虚拟试妆，网络皮肤测评等服务，使消费者足不出户就能够直观地感受产品的效果，增强购买欲望。推出定制化产品，根据不同的皮肤状态，需求等提供更加个性化的产品推荐和定制化服务，满足消费者的个性化需求。进行个性化营销活动，为有需求且会为了需求买单的消费者推出更具有个性化的营销活动，例如私人订制，让消费者参与产品的设计过程，提升消费者的参与感和归属感。同时，企业也应密切的关注市场动态和消费者需求变化，以确保产品的长远发展。

## （二）强化与用户的互动体验

企业在网络营销中应注重与消费者的互动，这有助于增强消费者粘性，提高品牌认知度和消费者忠诚度，例如通过社交媒体平台，抖音，小红书，微博等进行双向的线上活动，如互动答题，互动抽奖，定期发表有趣的互动话题，在品牌官方账号下与消费者进行实时互动，让消费者感受到品牌的关心和重视；开设直播互动，在直播中设置互动环节，吸引消费者关注与参与；建立用户社区，如QQ群、微信群、品牌论坛等，为消费者提供交流、分享和反馈的平台，同时，品牌应该积极的回应消费者的反馈，对问题进行解答和优化，提高消费者的信任度和满意度，而不是单向的发布信息后在互联网上销声匿迹。

## （三）提升营销内容质量

针对这个问题，应该加大对内容创作的投入，提高编辑团队的素质和水平。可以通过培训和聘请专业人员，提供有价值的专业知识和产品信息，审核推广博主的视频或文字质量，满足消费者的需求。优化广告创意，提高广告质量，应该使用更佳高明的广告方式，如跨界联名国风服饰，可与汉服或汉元素商家进行礼盒联名，加强本身自带的国风属性，或与一些奶茶品牌进行联名活动，如更具国风属性的霸王茶姬，茶话弄，茶颜悦色等知名品牌；使用消费者人群中口碑良好的代言人，代言人对一个品牌来说是至关重要的一环。一个口碑不同的代言人对品牌带来的影响天翻地覆，选定代言人时应在网络上调研一些关于该代言人的口碑、知名度等问题，拍摄或制作出吸引消费者关注和兴趣，让消费者心甘情愿点击的广告，减少消费者的反感情绪。在社交平台上进行种草宣传也应该减少博主的人数，提升宣传的质量，选定更客观更让人信赖的优质博主，打造高质量的营销内容，吸引用户的关注。

## （四）优化搜索引擎营销

针对关键词的优化和选择，谷雨应定期进行数据分析和调整，深入研究目标受众的搜索习惯，保持选取的关键词与消费者的搜索意愿高度匹配，确保广告投放的精准度和效果，并且定期进行关键词的审查和更新，应与最新趋势保持一致。同时，应该加强与搜索引擎的合作，提高品牌在搜索结果中的排名和曝光率。根据广告效果和目标用户的行为调整广告投放的时间、地域、人群等。聘请专业的网络营销技术人才，完善优化官方网站，确保网站内容高质量、原创、易于导航，有良好的用户体验，建立外部链接，与其他高质量网站或功能性网站建立链接，如产品介绍可以链接该产品的购物网站界面，成分分析可以链接质检报告等，提高权威度和可信度。让官方网站发挥宣传、种草、解惑等职责，不再是片面的花瓶网站。

# 结 论

本文根据对广州谷雨化妆品有限公司网络营销情况的了解，分析了广州谷雨化妆品有限公司的网络营销的发展现状、网络营销的发展前景，以及现阶段存在的网络营销上的问题，有针对性的提出关于网络营销存在问题的解决方案，对公司网络营销上的发展有较强的借鉴价值。未来，谷雨应继续关注市场动态和消费者需求的变化，不断创新和完善网络营销策略，以在激烈的市场竞争中脱颖而出。

# 参考文献

1.王伟明、林泉君.网络营销. 清华大学出版社.2023.11

2.何晓兵.网络营销基础策略工具.人民邮电出版社.2023.11

3.果集.2023国货美妆社媒营销分析.集瓜.2023.6

4.阿里巴巴：http://www.1688.com

5.谷雨官网 ：<http://www.grainrain.com.cn/>

6.百度：http://www.baidu.com

# 致 谢

在调研报告写作期间，我得到了喻跃梅老师的精心指导和许多朋友的鼓励，使我顺利完稿。在此，我要对每一位曾在我调研报告写作过程给予帮助的人表示衷心的感谢。

本篇报告的研究工作，从选题、结构与内容的安排都得到了喻老师的悉心指导和帮助，使调研报告的内容结构更加合理，文字表述更加完善，从而使我顺利完成此次调研报告的写作。写作过程中，老师渊博的知识、宽阔的视野、严谨的治学态度以及高尚的人品情操，使我铭刻在心，终生受益。对老师各方面给予的热诚关心、鼓励和帮助，在此表示深切的谢意。另外，我也非常感谢大学期间耐心教导我的任课老师和辅导员老师，他们在专业方面的指导和做人方面的启迪，都使我受益匪浅，在这里由衷地向各位老师表示感激和感谢!