

Angel International Co.

寻找中国上市公司合作开展婴儿奶粉项目 (Project Cooperation)

在写完《[寻找中国婴儿奶粉生产商](#)》几个月后，中国本土生产的婴儿奶粉就开始直接或变相地涨价，比如维持价格不变，同时将包装从 900 克/罐变为 800 克/罐。逐渐地贵过了采用跨境电商模式销售的进口婴儿奶粉，于是乎搭配销售中国产婴儿奶粉就变得毫无意义：本来就没有质量和信任优势的国产婴儿奶粉现在连价格优势也不再有。

不过寻找中国的上市公司或大公司合作开展婴儿奶粉项目仍然很有必要。婴儿奶粉是兼具商业性和公益性的大项目，仅凭我的一己之力或几个朋友的力量远不足够。概括讲来，为实现货真价实，需要依靠上市公司借助其优势不花钱或少花钱地宣传推广（电商用语：提高点击率），再依靠我们的网站赢得信任（电商用语：提高转化率）。

上市公司可以通过发布项目公告来吸引注意力，同时很多媒体会转载公告内容。不花费成本，效果比广告更好，不会引起人们的抵触和反感。上市公司通常规模大、雇员多，让全体员工（包括关联公司）及家属在各自的微信圈发送消息，触及面赶不上媒体，但触及力更强。

你也许还没有意识到[婴儿奶粉网站的重要性](#)。网站的重要性归根结底是源于婴儿奶粉的重要性和特殊性（质量看不见、摸不着、闻不出、尝不到），加上潜在顾客（二、三十岁的新妈妈）都热衷于上网。如果你花时间浏览我们的网站和网店，相信你会认可其格式和内容都比所有的其它婴儿奶粉网站好很多。

说到婴儿奶粉项目，包括行业人士在内的大多数人都喟叹艰难。如同解答数学题，不知道方法的时候就觉得困难，有些题多数人不知道方法。不过再难的题目都有解答的路径，只要题目本身没有错误。[中国婴儿奶粉市场](#)巨大且仍在不断增长，也就是说题目本身没错，但很有挑战性。

婴儿奶粉不是高科技产品，最难之处是赢得消费者信任，而非研制和生产。旁观者可以畏难止步，新妈妈却不得不劳神费力地比较甄别。因为网站质量传递和代表着婴儿奶粉的产品质量，潜在顾客会用心感知。我们的网站即使不能够让怀疑一切的中国人完全放心，也是无可争议的相对最好。

过度的广告宣传、噱头公关、人员推广等成本推高了价格，偏离了货真价实的正道，同时也折射出中国人急功近利、心浮气躁（可参见[婴儿奶粉的中国现象](#)）。在西方国家，你看不到婴儿奶粉的广告和推销员。所有人在购买婴儿奶粉时都会动用理性思维，所以中国的新妈妈在货比三家之后，也会选择让心态平和的西方人来把守婴儿奶粉的质量关。

如果你认识中国的上市公司或大公司的管理人员，请帮助我们推荐这个兼具商业性和公益性的大项目。我可以将网店域名 [angelcorp.cn](#) 和「安奇兴」品牌作为此项目股份转让给他们，共同来实践我们的[网站主页](#)上引用的这句话：帮助别人，别人就会帮助你。

——Drafted in October 2018

以上内容可见 <http://angelcorp.net/blog/project-cooperation/> 或者 <http://angelcorp.cn/blog/project-cooperation/>