

6 品牌营销 Brand Marketing

美的环境电器年中大促出奇招 情感营销撬动消费力

在刚刚过去的 618 的电商年中大促中,各商家都费尽心思要杀出一条血路,不仅各种低价火拼,更是各出奇招要抢夺消费者的注意力。于此,美的环境电器除了常规的促销活动外,更是开展了一系列的营销活动。特别这次 618 恰逢父亲节,美的环境电器结合了该主题,通过创意长图及趣味直播等内容,给消费者带来了一场欢乐而感动的情感营销活动,大大地撬动了更多潜在的消费力,助力产品销售,赢得了漂亮的一战。

长图创意让人叫绝 产品植入才叫真广告

在百雀羚的民国风长图及芝麻信用“地铁长文案”以迅雷不及掩耳之势刷爆了网络后,从广告从业人员到消费者,无一不都在讨论这样的广告及其背后的故事。而美的环境电器的这次 618 年中大促的营销活动就结合了父亲节主题,打造了一波长长的主题长图营销活动。这个长图通过讲述一个引人入胜的趣味故事,引导网友一看到底,而万万没想到的是最后出现了长达 N 米的产品图,堪称最直接的广告。不少消费者都表示,知道品牌一般都会做广告,但就算是软



植入有时候也会让整个作品变得违和,而美的环境电器的这次广告植入,把产品统统都放在漫画剧情之后,可以说是意料之外情理之内。与此同时,略带自黑的创意风格,不得不让网友评论说“水土不服,就服你”。在网友被美的环境电器的创意所打动的同时,自

然会主动的转发这次的长图,这在一定程度上形成了更广的传播效果。

直播互动促活销售 电商平台直播成热点

除了极具创意的长图之外,美的环境

电器还举行了一场别开新颖的直播活动。可以说,直播热热闹闹地成为网络的一大热点,电商平台也不甘落后直接在自己平台开启了直播。对比起许多网络直播平台,电商平台的直播就有着更为直接的目的性和更高的销售转化率。因此,美的环境电器在 618 大促期间,延伸了父亲节的主题,借助了创意长图的人气导流直播活动。直播现场邀请了 2 位帅气真假爸爸来了一场趣味大 PK,嘉宾与网友一起互动,进行了数个有趣的环节。消费者在观看直播的同时,可以参与互动领取优惠券等福利,更可直接进入官方店铺下单购买心仪的产品。据官方数据公布,此次直播观看量、互动量均超百万,同时还实现了高转化率,极大地助力了本次年中大促的销售导流。

美的环境电器的营销活动紧贴潮流,不断推陈出新,以新招奇招打动消费者,让网友更易于接受其广告传播、参与互动、触发消费行为。在这次 618 的大促营销中,可以说美的环境电器又攻下了漂亮的一城,为其品牌影响力及产品销售带来了积极的提升拉动。

(太平)

做品质生活的先行者 林内以体验营销助力消费升级

清晨,人们在旭日温柔的照射下起床,用林内神厨系列燃气烤箱灶为自己准备可口的早餐;傍晚,忙碌一天的人们能在舒适的浴室中,用倚天系列热水器做一个舒服的 SPA。这便是林内正在全国范围内进行的品质中国行,大型营销体验活动想要向消费者转递的品质生活写照。

当下,林内品质中国行第二季行程过半,大型巡展车深入中国三、四线城市,为广大城乡居民带来与国际同步的高端厨卫燃气具新品,让中国消费者可以近距离感受日本流行的美食烹饪文化和健康洗浴方式。同时,在一、二线城市,林内通过建设通水、通气的旗舰中心体验店,以方便让客户亲自使用、体验的方式,介绍林

内最新的产品和技术,倡导厨卫行业体验式营销新模式。

2016 年,林内品质中国行纵横全国多个城市,将与国际同步的燃气具产品带给消费者的同时,也将林内传承近百年的工匠精神发扬光大,让中国消费者切实感受到日本智造的高水准。

林内作为业内最先提出并践行“提升厨卫品质生活”的企业,2017 年让品质中国行再度启程,聚焦中国三、四线城市。据初步统计,林内品质中国行至少吸引百万人次参与、体验、分享由林内带来的品质生活。通过这样持续品质活动体验模式,我们将把林内精品送到全国二、三线城市,甚至比较偏远的中小城市,让那些地

方的消费者也能用上与国际同步的精品家电。林内相关负责人表示。

业内人士指出,林内品质中国行不仅是企业的一次营销活动,更是中国市场,尤其是三、四线城市市场的一次高端燃气具产品的普及行动,无形中拉升了燃气具产品国内消费需求和购买习惯,鼓励人们追求更舒适、安全、健康的生活方式。

“推动品质生活,林内作为先行者,举办品质中国行只是第一步。”林内相关负责人表示。据悉,林内将在全国主要城市,下半年将陆续开设高端旗舰店,林内将再掀品质生活普及高潮,让更多的中国家庭过上向往的舒适生活。

(张予怀)



全棉时代借势天猫618 玩转线上线下整合营销

6月18日,全棉时代携手 618 天猫理想生活狂欢节于杭州嘉里中心举行的线下活动圆满结束。此次全棉时代 618 线下活动从 13 日持续到 18 日,以多重惊喜回馈新老客户,打造了一场盛大的消费狂欢。同时品牌还在线上发起 # 四大美的秘密 # 话题配合讨论,吸引了众多网友参与互动。

协同线上线下打造品牌联合营销

活动期间,全棉时代生活体验馆包括 VR 互动体验区、画棉袋扎花体验区、用户体验官心声墙、棉花墙创意拍照区等,从视、听、触等多层面展现棉质环保生活,让消费者体验棉的至柔触感。主持人以及 KOL 和大家交流全棉心得,还分享了自己的健康生活理念和育儿经验。

在 17 日天猫理想生活狂欢节全棉时代分会场的启动仪式上,全棉时代副总经理刘华女士也表示,全棉时代希望给大家带来天然棉品的舒适体验,我们一直秉承医学精神,坚持舒适、健康、环保的核心理念,希望通过我们的努力,给消费者带来一种高品质的全棉制品的生活理念。

在线下回馈的同时,全棉时代更在线上带来了关于理想生活的超凡互动体验。全棉时代借由小学生作文《我的理想》传达出娇嫩肌肤的重要性,而四大美女的护肤秘密更是引起广大网友的兴趣和强烈关注。互联网+时代,只有把线上大数据和线上销售从多个维度引入到品牌中来,发挥互联网的信息传播优势,才能赢得市场。正是由于深谙互联网传播之道,并充分运用了品牌优势,全棉时代营造的热点话题才能引发全民讨论,成功缔造了这一营销事件,让全棉时代的健康环保理念更加的深入人心。

倡导棉质环保生活 引领全棉时代热议潮流

与传统的节日促销不同,全棉时代天猫狂欢节活动将线上的最大关注直接延伸到线下,通过线上扩展了线下的流量,让更多的消费者接触到全棉时代的产品,巩固对全棉理念的认识。本次活动,全棉时代不断为消费者带来当今时代下的全新健康生活方式和全棉理念,为消费者奉上高端环保生活体验,引爆了消费者对全棉理想生活的热烈讨论。

近年来,全棉时代在全国范围内迅速开拓、发展线下门店,与各大购物中心合作紧密,走进了更多消费者的视野中。从一朵棉花开始,演绎到今天的婴童、女士、男士、家居四大品类,全棉时代产品已经覆盖到了人们生活的方方面面。

作为中国首家以棉花为核心卖点的品牌,全棉时代致力于不断深挖棉花价值,为更多的家庭提供健康、舒适的生活解决方案,需求又能满足环境友好、社会可持续发展的同时,引导人们更加关注人与自然的关系,倡导更为舒适健康环保的生活。(南新)

盼盼食品跨界营销升级 麦香系列与魔域手游合作

近日,看到盼盼食品官方微信公众号上悄然上线了“痛快扫码,决战魔域”大型促销活动,在盼盼麦香系列产品营销创新上,盼盼食品大胆突破,敢于想象,开启和国内著名游戏运营商“西山居”达成战略合作,与其即将重磅上线的魔域正版手游联手开展跨界营销。盼盼食品在营销创新领域一直是独领风骚,坚持创新求变,紧跟时代和用户的需求变化,不断调整营销手段和方法,走出一条独具特色的品牌营销之路,这也是近几年盼盼食品与盛大游戏、腾讯游戏成功合作之后的又一创举。

盼盼食品与西山居此次合作的游戏是

尚未上线就已经炙手可热的魔域手游。魔域端游经过近十年的沉淀,已经积累了 1.2 亿忠实游戏用户,同时在线最高峰值达到百万级用户,日活达到 430 万用户,俨然长时间霸占游戏明星榜。

据盼盼食品品牌负责人介绍,双方此次合作的主题内容是“痛快扫码,决战魔域”,采用时下最流行的“一物一码”技术,轻松的把玩家、食品、游戏连接在一起,除了在魔域手游里面,体现盼盼品牌元素,巧妙植入品牌信息,还特地为游戏玩家准备了限量版的专属游戏道具,同时这次的活动还携手了雷神笔记本电脑、一加手机、

小米科技,共同为玩家提供丰富的数码奖品,让玩家边玩游戏边品美味,还有奖品可拿。

魔域手游方面的推广负责人谈到合作方面也表示,此次跨界深度合作,对于游戏品牌来说这也是一种大胆尝试,首先就是渠道创新,通过和盼盼品牌的深度跨界,等于是开发了一种新的渠道为游戏推广进行引流拉新;其次和盼盼这样知名品牌合作也利于游戏的品牌形象传播,对于游戏营销推广来说这也是一种新的方式和手段,这种合作是一种真正意义上的共赢。

(佚名)

湖北津江啤酒迎来产销两旺

盛夏来临,啤酒市场也迎来了销售旺季。6月18日,记者在湖北津江啤酒有限公司看到,全厂上下一派繁忙的景象。来自全国各地的经销商云集公司洽谈业务,参观考察生产车间全自动生产流水线。各种大型货车停满了厂区院子排队等待装货,搬运工人加班加点地装运产品。湖北津江啤酒公司所属的湖北云成集团有限公司董事长付友云满怀喜悦地告诉记者,自入夏以来,津江啤酒就迎来了产销两旺的好形势。

据了解,该公司是湖北省荆州市唯一



●集团公司董事长付友云在向经销商介绍企业情况

的一家啤酒生产企业,占地面积 200 亩,采用国内先进的啤酒灌装线、垂直叶片式过滤机和精滤机、全套的化学分析检测仪器,自动化程度达到国内领先水平,具有年产啤酒 10 万吨的生产能力。生产的精制 8 度、10 度等“津江”系列啤酒,除满足本省市场外,还远销广东、广西、重庆、四川、河南、安徽、湖南、江苏等地。该公司先后获得“荆州市知名商标”、“湖北省著名商标”、“湖北省名牌产品”等称号。2016 年,又被连续评为“荆州市农业产业化重点龙头企业”。

傅磊 摄影报道

工行日照东港支行依托产品优势积极推进客户营销

2017 年以来,工行日照东港支行稳定保存现有中小企业市场的同时,积极开辟新市场,加强在中小企业贷款方面的营销。

利用产品优势提供差异化服务。该行利用自身银行品牌效应,针对自有信贷产品的独特性和差异性,为不同类型和不同阶段的企业提供适合他们的信贷产品。比如针对小微企业群体,对小微企业主进行小微企业贷款,尤其是可循环的网贷通业务,借款人可数次借款、逐笔归还,借款方

便,还款方便,节约成本,深受小微企业主的欢迎;比如对经常受到银行承兑汇票的企业,该行为其提供票据池质押贷款,盘活企业资产,降低企业资金周转压力。

各部门联动合作发挥营销合力。该行各部门和各网点通力协作,给中小企业客户提供连续的、全方位的、符合其需求的金融产品或者服务。营销来客户后,产品经理做好跟踪了解,及时将该行网上银行、财智账户卡、票据池、现金管理服务等产品与客

户对接,多次到现场服务,提升客户满意度同时提高产品签约率。

建立专业的客户经理队伍。该行严格甄选业务能力强的员工担任客户经理,注重业务培训和道德素质培养,塑造专业的客户经理形象,为客户经理提升晋升渠道和发展空间;同时建立以客户为中心的营销模式,让客户经理多学习、分析了解客户融资需求特点,运用专业的服务去拓展市场,营销客户。(朱静)

金正橱柜电摆擂争霸 做业内体验营销先锋

相信每个人都有这样的感受,过去买厨电产品的时候,只要去家电建材批发市场,或者好一点卖场、专卖店,看看产品、宣传材料,再听听导购说一下,讲讲价格,觉得合适了就会成交。但是到了今天,这样的销售方式已经面临被淘汰的境地。

随着商业形态的快速演变,没有明确定位的营销已经收不到什么效果了,满足用户个性化需求的体验营销时代悄然而至,金正橱柜电作为知名厨电品牌,快速进入体验新模式,开启了 3.0 时代升级。

体验升级即看即得

对于普通家电来说,看看款式,了解材质,感受做工,开开机器,消费者就有不错的体验感。但是厨电产品仅仅是通过这些方式是没办法完全的展示实际使用效果,通常只能买回家安装好在使用过程才能获得真正的实际效果。为此,金正总部设计出系列可直接在终端便捷导购与体验的工具。对全国的零售系统进行了规模性的升级和改造,打造了新一代的终端体验组合——金正橱柜电擂争霸演示台。

金正橱柜独创的“摆擂争霸,争做中国吸油烟最干净的烟机”演示台模式在终端门店营造了良好的互动氛围,通过现场实机吹烟管、播放产品实拍炒菜视频、用平板电脑演示百搭体验馆等,消费者可以通过交互型的体验,充分了解产品的性能、做工、感受在自己家安装是什么效果,让人们在此过程中体验金正产品的优秀品质、感受金正产品给自己生活可以带来的改善,从而达到提升顾客入店率、成交率、转介率和新客增长率的目的。

真实感受口碑风暴

消费者的真实体验不仅能提高销售附加值,在市场上还形成了展示上的轰动效果,只要有人说起市场上有烟机可以把烟管高高打起,毫无疑问,肯定是金正的烟机,大大增强了金正品牌在顾客群里的口碑传播,只要顾客现场体验了金正的产品,必然就能在日常传播中优先传播金正品牌。

不仅如此,金正橱柜在提升装修陈列、品牌氛围之外,还通过“口碑案例征集”方式把更多的用户真实使用体验通过互联网传播出去,让真实化、邻居化、认同化的体验分享,来获得潜在消费者的品牌认同。

此外,金正橱柜还拍摄了众多的产品使用实拍视频、用户的使用视频;制作了众多方便消费者查阅的 H5 详情页,只要用手机扫一下,在家就能轻松的与家人共同了解分享金正产品的优质特性。

金正橱柜体验营销,让消费者对什么是优秀产品加深认知、倡导并引领新的消费诉求,这无疑是厨电营销的一项重大转变。(中财)

瞄准市场需求 实施精准开发 浙江力普黄原胶专用粉碎生产线热销

日前,中国粉碎技术领航者——浙江力普粉碎设备有限公司创新研发的 4 条黄原胶专用粉碎生产线在新疆一家著名黄原胶生产企业安装调试成功,投入正常生产。至此,该生产线已被新疆、甘肃、内蒙古、山东、河北、河南、黑龙江、上海、江苏等国内著名的黄原胶生产企业普遍采用,深受好评。用户使用表明,设备运行平稳、粉碎效率高,不用停机即可调节粉体细度,且细粉能全部回收,不污染环境;维修、操作和清理方便,生产能力大,不同规格的产品每小时可达 500 公斤至 2 吨不等,成为业内的佼佼者。

据悉,被誉为“工业味精”的黄原胶是一种淡白色或浅黄色的粉末,是目前国际上集增稠、悬浮、乳化、稳定于一体,性能最优越的生物胶,广泛应用于食品、医药、精细化工、石油钻井、陶瓷、纺织、印染、造纸、消防、涂料、化妆品、农业、环保等国民经济各领域,是一个市场潜力大、生产开发前景最好的微生物多糖。

黄原胶项目属于生物工程高新技术产业,技术密度程度高,工程化难度大,主要有美国、法国、澳大利亚、瑞士及中国等少数国家生产。

超微粉碎是黄原胶重要的深加工技术之一。黄原胶在工艺制备中,经生化反应、干燥后的半成品需要高效的粉碎系统来提升产品的使用效果,因此选用专业对口的粉碎设备至关重要。针对这一状况,浙江力普依据黄原胶的特性,从实际需求出发,进行定向精准开发,量身打造,开发了一款黄原胶专用粉碎生产线,可根据客户的要求,为其在 80 目、200 目和 325 目等不同工序提供专业的粉碎单元解决方案,攻克了一般粉碎工艺存在的产品密度大、易扬尘、溶解慢等缺陷。

浙江力普咨询热线:13806745288

13606577969

传真:0575-83152666;

力普网站:www.zjleap.com;

E-mail:zjleap@163.Com