网易有道田振兴:营销创新需要从量变到质变的积累

第七届梅花网传播业大展—上海站,于 11 月 15 日–11 月 16 日间在上海举行。本届大展不仅将颁发多项重量级营销创新大奖,更有众多来自于业界创新企业代表与数百位到场嘉宾进行精彩分享,共同探索营销创新的最新趋势。

作为在移动营销领域的先行者与创新者的网易有道受邀参加,网易有道全国销售总经理田振兴在创新营销盛典分享环节,进行《影响不断进取的人》的主题演讲,并对网易有道"商业营销 6+1,'精挑智选'"的商业化战略进行了全面解读,他指出,营销创新是品牌发展的核心战略,但是在营销创新过程中,对于用户服务创新、产品创新等,内部细分化创新是影响营销创新的量变因子。

洞察用户需求 服务"进取型"用户

随着移动互联的快速发展,获取知识、分享知识变得越加便利和成熟,根据中国互联网信息中心 CNCC 互联网发展调查报显示,在 7.51 亿中国网民中,通过即时通讯工具获取知识、分享知识的占比为 92.1%。同时在线教育人群不断提升,截至 2016 年 12 月已有近 1.4 亿用户,其中语言类学习占比最大,通过对外语学习,拓展其全球视野,从而赢得更多机会,就是这样一群不断进取的人,正在推进有道产品的不断升级,反过来,为用户带来更好的服务。

在现场分享中,田振兴介绍到,在语言学习领域,网易有道多款产品都已占据各大教育类排行榜的前列,并通过对于产品矩阵的不断完善与创新,覆盖到这些有着进取心用户的多个圈层和场景中,例如,有道词典满足用户各类语言学习需求;有道翻译官成为境外旅游语言服务必备工具;有道云笔记、有道云协作满足创业精英高效工作的需求;惠惠购物助手满足用户购物搜好货和比价需求等等,网易有道通过对用户需求的不断满足,也使产品赢得更多"进取型"用户的喜爱,而这样一群高价值用户流量,也为有道产品的商业化提供了基础。

产品创新 建立 8 亿用户的 6+1 产品矩阵

在如今的互联网营销环境中,任何一个产品都很难再完成单兵作战,产品需要不断的创新升级,构建围绕自有产品体系的商业化矩阵,从而打造具有协同运作能力的商业化平台。田振兴指出,网易有道正围绕语言服务,打造具有同频共振的 6+1 商业产品矩阵,其中"6"指的是有道词典、有道翻译官、有道云笔记、有道云协作、有道精品课、有道惠惠购物助手六个语言及办公购物类产品,而"1"指的是以技术为驱动,汇聚优质流量的营销平台——有道智选。据悉,网易有道的产品矩阵的用户总量已经达到 8 亿的规模。

在有道商业营销 6+1 产品矩阵中,最后这个"+1",正是串联和驱动有道商业产品矩阵协同运作的动力源,作为集智能化分发与原生广告展现于一身,日均覆盖流量 100 亿+的有道智选,能够通过智能化获取精准、优质流量,满足了用户的多维需求,同时为品牌创造精挑智选的品牌传播。

案例获金银大奖 继续践行品牌营销创新

品牌营销创新没有捷径,只有在不断的尝试、突破、创新中,才能得到更进一步的提升与精进,网易有道 10 年匠心产品迭代,8 亿用户大数据沉淀,正是有道在创新历程中最好的证明。在第五届梅花网营销创新奖 Mawards 中,网易有道《蓝朋友请课,学习乐趣多》与《2017 有道词典首届世界脑洞全开赛》,分别斩获最佳场景营销创新奖金奖与最佳事件营销创新奖银奖,不仅为行业带来标杆,而且为合作伙伴带实现了营销的高价值转化。

从获奖案例上可以看出,网易有道通过利用品牌目标消费人群与产品用户间存在共通性的特点,洞察用户深层需求,通过个性创意的内容调动起用户的参与热情,让年轻人参与到整个营销活动中,进而使品牌不断深入人心,成为年轻人所信赖的"伙伴"。

从 0 到 8 亿用户的产品矩阵规模,从技术创新,到产品创新,再到服务创新,有道一步步所打下的基础,这正是田振兴所说的决定品牌营销创新从量变到质变的飞跃。

(中国网)

池州市旅游营销联盟打响江苏市场营销仗

近日,由池州市旅游发展委员会主办的"池州市旅游营销联盟(宿迁、扬州)旅游推介会"分别在宿迁和扬州两地举行。会上,池州市旅发委副主任施春凤作以"山水池州,圣境九华"为主题的旅游推介,并向两市市民发出"一池山水满城诗,魅力池州欢迎你"的热情邀约。池州市部分重点景区进行了旅游推介,同时,池州市与宿迁、扬州旅游企业还签订了旅游合作协议。来自宿迁、扬州两地及周边市的 200 家旅游企业和媒体记者应邀出席会议。

为突破地域和空间限制,共树"山水池州,圣境九华"旅游品牌新形象,构建一体化的旅游营销体系,今年 8 月,在市委、市政府领导下,池州市积极组建了全市旅游营销联盟,此次推介是联盟成立以来首次举办的大规模专场旅游促销与合作交流活动,主要目的是推介池州市丰富的旅游资源和产品,吸引更多的宿迁、扬州及周边的游客到池州观光旅游、休闲度假。

此次推介活动主要呈现以下特点:一是各地重视程度高。市县旅发委主要负责人亲自带队并参与现场推介,共组织全市 30 家旅游企业共同参与,期间共发放旅游宣传资料上万份。二是现场氛围浓。在宿迁、扬州推介会上,既有宿迁、扬州市的旅游企业,也有来自镇江、徐州、连云港等周边市的旅游企业代表,宿迁和扬州市旅游局负责同志出席推介会并致辞,现场还安排抽奖环节和互动。三是成效显著。此次推介活动,宿迁和扬州共数十家主流媒体进行了报道,部分媒体进行了现场直播。

(池旅)

双 11 中"反其道"营销 美的冰箱做得很彻底

双十一营销哪家强?盘点众多品牌玩法,美的冰箱"反其道而行之"的慢营销,尤为夺人眼球。以年轻化的促销策略为引导,精准的大数据投放为支持,凭借着品牌自有开放性的社交渠道,以及优良的产品质量、完善的售后,美的冰箱双十一全网销售额达到 4.3 亿,再创新高。

揭秘美的冰箱营销策略:**第一步:打造暖心主题,打动万千家庭。**好营销,离不开好洞察;好创意,源自于平凡生活。"冷冷鲜暖暖爱"这一主题的提炼,用日常朗朗上口的语调,精准概括产品功能与消费者需求之间的关系.在社交媒体维度,为求迅速曝光主题,幽默的文案、动态的视觉就够赚足眼球,精炼传达出双十一活动要点,即把美的冰箱放进购物车就可以赢得免单机会的信息。而在 TVC 与 KV 文案上,美的冰箱选择用家人间的情感对话,暗示着一句生活哲学。场景化营销更好联系着产品卖点(冰箱五大保鲜技术)。

第二步:慢节奏快闪店,用"爱"支付买单。线上造势,线下闭环。为了让消费者沉下心来,用心体会产品升级后的五维锁鲜功能,这就是美的冰箱在上海特设"慢节奏"快闪店的初衷。

第三步:互动社交,看小家冷暖显大家之爱。创意 H5 描绘着一台"懂得人间冷暖的冰箱",与线下事件同步传递冰箱五维锁鲜的利益点。错过快闪店,你还可以来 H5 中探秘传说中的五维空间。第四步:暖男网红做菜,为爱的人做一次饭。网红小宝君现身说法,教你如何给爸妈烧三道温暖菜肴。走心到每道菜的名字,都是充满了爱的 diss 味道。对于爸妈过度的关心,你该如何委婉拒绝?让暖男小宝君用三道菜替你说出心中难处。直播中参与互动,便有机会获得美的冰箱使用权。

迈入消费升级的时代,双十一已不仅仅是购物狂欢节了,而更像一场娱乐盛宴,一场全民的狂欢,深深烙印在消费者的生活习惯之中。产品升级、黑科技、互动玩法,层出不穷,仅凭折扣力度以难以取胜。

今年美的冰箱的产品线,堪称"大、美、健、智"。法式四门冰箱、高端十字冰箱第一次上双十一会场,其结构转型早在节前就已经拉开了帷幕。而在营销诉求方面,美的冰箱悉心关怀社会发展变化,坚持与消费者发生真切的情感共鸣,才能将美的冰箱的功能点,完美传递给目标受众,赋予品牌和产品更多的社会意义,这就是品牌与产品能最终深入人心的秘密。

(中网)

双 11 不"刹手" 70 万卡友选出心中的"梦想卡车"

10 月 31 日–11 月 10 日,卡车行业的权威媒体——卡车之家举办了"梦想卡车"评选活动。据了解,本次活动包含轻卡、中卡、重卡三个榜单,参选品牌有解放、东风、上汽红岩、重汽、福田等国内众多主流汽车品牌,入选车系均为卡车之家上最受关注的前 15 名车型。

双 11 当天零点一过,当网友们正在疯狂"刹手"的时候,"梦想卡车"的评选结果也正式出炉了。70 余万卡友参与投票,选出了各自心中的"梦想卡车",其中在重卡排行榜中,上汽红岩高端重卡最具代表车型——杰狮不负众望,摘得桂冠。与榜单中同类车型相比,红岩杰狮具有同步欧洲的先进技术和可靠品质,搭载菲亚特 Cursor 发动机、四点悬浮驾驶室、杰时达车联网系统、双回路制动系统、ABS 防抱死系统、高强度轻量化车架等一系列高品质配置,不管是杰狮自卸车、载货车还是牵引车,都能满足不同工况的使用要求,同时在经济性、安全性、舒适性、可靠性等方面坚持做到最优,让卡友即使在奔波的路上,也能感受到如家般的温暖。

正是基于如此出色的产品性能,红岩杰狮才能获得用户的普遍认可与青睐,成为 70 万卡友心中的"梦想卡车"。这个双 11,让我们一起为红岩杰狮打 call!

(谷婷婷)

浙江亿邦保安服务有限公司 "以德为本 以信为重"铸造精英品牌企业

祖国的维护需要军人,家园的维护需要保安人员。保安在如今这个社会并不陌生的词汇,但我们可以换一种说法叫做'安全员'。浙江亿邦保安服务有限公司是经杭州市公安部门核准,浙江省公安厅批准的一家非公有制专业的保安服务企业。

亿邦保安公司总经理杨仁委学武出身,师承南拳一派,中华杨氏宗亲浙江理事会会长,浙江台州商会副会长,高级保安师。公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证,ISO14001 环境管理体系认证,OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证。亿邦保安公司一直本着"诚信服务、客户至上"的经营理念,严管理,求质量,持续发展;德为本,信为重,铸造品牌,为党政机关、企事业单位、金融系统、物业小区、教育院校、商场、大型活动等提供优质保安及物业管理服务,在确保客户安全、协助公安机关维护社会治安秩序的工作中发挥积极作用,得到社会各界的充分肯定和认可。

2016 年被诚信浙商全国理事会、浙江"3.15"活动宣传办公室、诚信浙商网评为"浙江省金牌保安",2016 年 9 月被浙江工人日报社评为"浙江诚信优秀示范企业"。亿邦保安公司是一家集人防、物防、技防的新型规范化、专业化保安服务公司,保安员主要来自部队、武警退伍官兵和武术院校的毕业生,公司队伍延续了部队的优良传统,是一支具有先进保安服务技术,军事素质、政治素质过硬的队伍,2016 年公司业务迅速向全省乃至其他省市拓展。

公司始终坚持"全心全意为您服务"的宗旨,奉行"服务至诚、精益求精、管理规范、进取创新"的质量方针,这不仅是对公司员工的要求,更是对顾客的郑重承诺;以"团结,敬业,诚信,务实"为企业精神,把以"诚信、优质、高效、创新"的服务理念渗透至服务的全过程。

公司管理人员以苦干、实干、不怕苦、不怕累、任劳任怨,诚心诚意为广大客户服务,替客户分忧的精神加倍努力工作服务客户,以回报客户,回报社会。

(胡杰超)

经销商营销策略三部曲

经销商是销售终端,每天面对的是广大的客户群体,每天打交道的是形形色色、不同阶层的消费者。所以,经销商营销策略是否正确,直接关系到一个商品品牌在一个区域推广能否成功。

消费者的"传、帮、带"

做过销售工作的人都会有这样一个体会:无论你的专业知识多么丰富,你的语言表达能力多么强,也比不上你做成功的客户对他的同事、朋友、亲戚说这个牌子不错,可以信赖。

原因在于消费者都有一种先入为主的心理,当你向他介绍你的商品时是在一个特定的销售环境之中,即便你对自己商品的介绍完全是事实,作为消费者一方也不会完全相信。消费者会认为你所说的话都是对你销售的商品有利,一旦完成销售过程,作为消费者在使用这个商品的时候会不会出现各种问题却是个未知数。但消费者的同事、亲朋说某商品好,他们认可的程度会很高。因为这些消费者已经完成了从购买到使用的过程,正所谓眼见为实。所以,不要轻视你每一个客户,他们可以为你传名、帮你宣传、为你带来更多的消费者。

专业的销售技巧

技巧是起到画龙点睛的作用。一个销售人员不但要有专业知识,心态也须端正,如果没有良好的销售技巧的话,有可能在"临门一脚"关键时刻也会把煮熟的鸭子弄飞。这里讲的技巧主要体现在:会说,即"能否说到点子上";会听,即"理解顾客心声,把握顾客需求";会看,即"从细节观察顾客准确把握成交时机";会干,即"善于处理顾客异议,巧妙促成顾客购买";会想,即"想客户之所想,急客户之所急"。

欲擒故纵

消费者都有一种逆反心理,就是你把自己的商品说得越好越完美,他反而觉得水分多,不可信。

因此,不如退而求其次,鼓励消费者去别的卖场走走,看看其他的品牌,鼓励消费者货比三家。这样会给消费者一种心理暗示:敢于这么说一定有他的道理,这样的商品必有独到之处,从而在消费者心中产生心理优势。

(一言)

KIKC 打造全渠道体系 线上线下智慧式营销

近日最热门的话题莫过于双 11 购物潮,各大品牌都在线上线下大花心思,时尚服装品牌 KIKC 也不例外,特别的是,KIKC 有别于传统的服饰品牌的做法,致力于全渠道的打造,以真实消费者数据作为基础形成智慧式营销方案,帮助实现新产品渗透率的提升,再度引起了业界关注与热议。

在当今全渠道的大背景下,传统零售商毫无疑问面临着同时拓展线上线下销售渠道的压力,以及提升服务质量和消费者忠诚度的挑战。KIKC 品牌的电商渠道与实体零售渠道双模式并存的融合发展策略已趋向成熟化,在电商渠道和实体零售渠道都发挥着各有的优势,融合发展、各取所长,满足了消费者需求日益多样化的选择,增强了企业在市场中的竞争力。

据 KIKC 发言人称,为了打造全渠道体系,基于实体门店的零售升级线上线下闭环,品牌有作出以下部署:

以消费者为中心,在各类场景中建立线上线下的业务连接,形成闭环,通过社交媒体维护会员关系,在互动中完成营销推广活动,提升用户体验和客户粘度;线上线下服务完整连接,从业务闭环中获得数据闭环,最终构建新零售下的新型营销与服务闭环;线上线下互补运营,旗下几大类型产品打通线上线下商品、库存、订单,线上线下可共享实体库存,按需调配资源。同时总部可根据不同区域投放不同的营销策略,增强战略把控能力;在时间碎片化、获取信息社交化的大背景下,需要有更加灵活便捷的营销场景支撑。客户可在线上获取福利、折扣,线下客户走进任意一家店铺都可进行核销使用,线上线下各取所长,互补运营服务消费人群。打通线上线下数据交互,门店消费数据收集到系统,KIKC 依据每日消费数据柔性生产,为产品数量以及种类出产提供指导依据。

据介绍,KIKC 与全球最大商业地产公司万达集团形成战略合作,品牌新型的多品类集合店将在万达广场陆续开来,加上 KIKC 在天猫、京东、唯品会等线上媒体的大力投入和全面发展,让 KIKC 打造全渠道体系的成效渐见;同时,这样部署也是为了更多更好的满足消费者需求,提升用户体验,最终实现平台、用户和商家三者的共赢局面。有着线下实体资源基础的 KIKC,可以借助线上的技术、数据和资源完成对线上流量的妥善利用和对线下业态的潜力激活。

(壹点)

便民服务 QQ:3329295109 收费标准:55元/行/天(13字1行) 广告热线 028-69959066
独家代理机构:四川博纳文化传播广告有限公司 地址:红星路二段 70 号四川报业集团 3 楼 310A
律师提示:本刊仅为供需双方提供信息平台,所有信息均为刊登者自行提供。客户交易前请查验相关手续和证照。本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。

●成都梦语文化传播有限公司营业执照正副本(注册号:510107000760450)遗失作废。
●四川盛富凯电气设备有限公司营业执照正本、副本(统一社会信用代码:91510106MA6CP-NP74K);在中国建设银行股份有限公司成都锦城支行的开户许可证(核准号:J6510090974901,账号:5105018908360000095)遗失作废。

注销公告
成都融创汇科技有限公司(统一社会信用代码:91510108343032629L)经股东决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。

注销公告
成都锦环天装饰设计有限公司(注册号:510104000236010)股东会决议决定解散本公司,请公司债权人自本公告见报之日起 45 日内前往公司向清算组申报债权。特此公告。

●注销公告:四川羽奥纺织品有限公司,经本公司股东决定注销公司,请公司债权债务人自公告之日起 45 日内到公司清算组申报债权债务,逾期按相关规定处理。特此公告
●四川好漾优原食品科技有限公司原名为四川亿上企业营销策划有限公司原法人章万林(编号:5101075091925)不慎遗失,声明作废。
●重庆市豪都商贸有限公司成都分公司营业执照副本(统一社会信代码 91510106060089238P)遗失声明作废。

注销公告
成都敬林致远企业管理咨询有限公司(统一社会信用代码:91510107MA61U6EQ03)经股东决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司清算组申报债权债务。
●成都凯美居家具有限公司税务登记证正副本(税号:510107394484844)遗失作废。

●四川中弘建设工程有限公司公章,编号:5101009230378;财务专用章,编号:5101009230382;法人章(仪成),编号:5101009230383 遗失作废
●注销公告:成都车神科技有限公司,经公司股东决定注销公司,请公司相关债权债务人自公告之日起 45 日内到公司清算组申报债权债务,逾期将按相关规定处理。特此公告
●注销公告:成都潮字母科技有限公司,经本公司股东决定注销公司,请公司债权债务人自公告之日起 45 日内到公司清算组申报债权债务,逾期按相关规定处理。特此公告
●中英国际建工集团有限公司(姓名:酒生林,身份证号:510802198109244133,证书名称:一级建造师执业资格证书,编号:0281807,专业:建筑工程,级别:一级,取得时间:2011 年 03 月 18 日)遗失声明作废

●注销公告:北京罗素博瑞咨询有限公司成都分公司,经公司股东决定注销公司,请公司债权债务人自公告之日起 45 日内到公司清算组申报债权债务,逾期按相关规定处理。特此公告
●成都云立方暖通工程有限公司开户许可证核准号 J6510050382501 开户银行 工行成都青羊宫支行帐号 4402218009100117284,机构信用代码证 G1051010605038250U遗失,声明作废

注销公告
成都维德奇商贸有限公司(注册号 510108000315858)股东会决议决定解散本公司,请公司债权人自本公告见报之日起 45 日内前往公司向清算组申报债权。特此公告。
●成都市远顺达物流有限公司贾金贵法人章(编号:5101008574898)遗失,声明作废
●四川师范大学成人教育学院汉语言文学专业 2005 级毕业生张月秋档案遗失,声明作废

注销公告
四川凯信博商贸有限公司(注册号:510108000318170)经公司股东决定注销本公司,请公司相关债权债务人自本公告见报之日起 45 日内,向我公司清算组申报债权债务事宜。

注销公告
成都梦扬科技有限公司(统一社会信用代码 91510108MA61U2J68H)经公司股东决定注销本公司,请公司相关债权债务人自本公告见报之日起 45 日内,向我公司清算组申报债权债务事宜
●徐淑容(个体营业执照)正本副本(注册号:511100601624757)遗失作废
●注销公告:成都美味连连商贸有限公司(统一社会信用代码:91510108MA61TKLJ0K)经公司股东会决议决定注销本公司,请公司相关债权债务人自本公告见报之日起 45 日内,向我公司清算组申报债权债务事宜。

●欧高慧建筑与市政工程土建质量员 51151060003958 遗失作废
●四川利剑投资咨询有限公司,公章(编号:5101009280855)、财务专用章(编号:5101009280856)、法人章杜方武(编号:5101009280857)遗失,声明作废。
●四川新塬农疗农业科技有限公司营业执照正副本(统一社会信用代码 91510100MA61UFXB30)遗失声明作废。
●成都市茶叶有限公司,原法人章罗清澄(编号:5101000028502)遗失声明作废。
●成都市双流区市场和质量监督管理局 2017 年 4 月 28 日颁发的统一社会信用代码为 91510122MA6CLBLL9X 的四川高乐昇奥家具有限公司营业执照正本遗失,声明作废。
●四川兴网建设工程有限公司邓仕刚,二级建造师注册证书编号 01230675 专业建筑遗失作废

●成都路通路汽车租赁有限公司不慎遗失四川勇多汽车销售有限公司 2016 年 12 月 27 日出具的 12 份购车发票注册登记联:发票代码:151001522001(发票号码:02815731,金额:76900 元;发票号码:02815722,金额:76900 元;发票号码:02815516,金额:76900 元;发票号码:02815610,金额:76900 元;发票号码:02815672,金额:76900 元;发票号码:02815664,金额:76900 元;发票号码:02815623,金额:76900 元;发票号码:02815673,金额:76900 元;发票号码:02815592,金额:76900 元;发票号码:02815594,金额:76900 元;发票号码:02815741,金额:76900 元;发票号码:02815768,金额:76900 元),特此声明作废此联。
●成都金点在线广告策划有限公司营业执照正副本(注册号:5101072005349)遗失作废。

注销公告
四川金世瑞建筑工程有限公司(统一社会信用代码:91510107MA6CLJGR85)经股东会决议决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司清算组申报债权债务。
●成都天府新区新塬遛鸡哥农场(有限合伙)营业执照正副本(统一社会信用代码 91510100MA61WG1C1T)遗失作废

注销公告
成都昊翔教育咨询有限公司(注册号:510104000229916)经公司股东会决议决定注销本公司,请公司相关债权债务人自本公告见报之日起 45 日内,向我公司清算组申报债权债务,特此公告。
●成都美丽亿家网络科技有限公司税务登记证正副本(纳税人识别号510100332011582)、组织机构代码证正副本(代码 332011582)遗失作废。