

6 营销 Marketing

产品和营销双发力 国产化妆品竞争日益激烈

很会玩营销的韩后,正在回归产品,并提出了“产品+”的理念。在日前举行的“年轻就要嫩·韩后 2018 战略发布会”上,韩后发布了新 logo,并力推新产品“小嫩水”。

国产化妆品进入拼产品阶段

“小嫩水”是韩后董事长王国安带领研发的首款产品,王国安在发布会透露,“小嫩水”上市几个月以来,仅 CS 渠道每周就有 2.5 万瓶,总销售量已达 20 万瓶。

王国安接记者采访时表示,过去国产化妆品的快速增长得益于消费升级带来的红利,但在基本面上有短板,需要夯实,所以现在进入了拼产品、拼实力的阶段。与那些国际大牌相比,国产化妆品更了解国内渠道和市场,但缺乏代表品牌。2018 年韩后提出“产品+”的理念,就是要放弃这些技巧,将主要精力投放到产品,接下来将陆续推出小嫩水家族产品,以及筹备了 4 年的黑蜂素颜霜。

在业内专家看来,韩后在发展初期非常重视品牌推广,如今销售额已进入十几亿规模的稳定期,回归产品本身既符合企业自身发展路径,也顺应了化妆品行业消费升级趋势。

产品、营销双发力

据京东消费研究所发布的《2017 美妆消费报告》显示,过去一年 80 后在美妆消费者中数量占比超过 40%,同时也是消费额同比增长最大的用户群,增速超过 120%,而 90 后消费额同比增长接近 100%。

2018 年,韩后营销将从内容营销和社交营销两方面发力。新增女代言人唐艺昕,与黄子韬形成双代言人模式,继续投放大流量影视剧和社交化媒体,预计将有 1/5 的受众通过影视剧了解韩后。

一手抓产品,一手抓营销,这是韩后的“套路”,也是百雀羚、自然堂、珀莱雅等多个国产化妆品企业都在走的路子。(陈琳)



弘扬民族文化,讲好仰韶故事

河南仰韶酒业董事长侯建光受邀参加 CCTV 科教频道推介会



● 仰韶酒业董事长侯建光(左)与著名学者王立群合影留念

■ 本报记者 李代广

1 月 17 日,以“新时代,新呈现”为主题的中央电视台科教频道推荐会在北京嘉里大酒店隆重举行。仰韶文化传人、河南仰韶酒业有限公司董事长侯建光,以及从《百家讲坛》栏目走红的国内著名学者王立群、康震、蒙曼等齐聚一堂,共话新时代下的中国人文精神。会上,在与《走进科学》栏目主持人张腾岳互动时,侯建光董事长围绕“仰韶文化,仰韶文化与彩陶坊酒,仰韶为什么冠名《百家讲坛》”三方面展开演讲。在谈到仰韶文化时,侯建光表示,我出生在仰韶文化的故乡,中国五千年的传统文化起源于中原,起源于仰韶,

七千年仰韶文化的熏陶和感染,使我深深的爱上了中国文化,这种热爱大大增强了作为一名中国人深深自豪感,同时也赋予了我们“弘扬中华文化”的责任和使命。

侯建光表示,从仰韶村遗址中出土的陶制酒器通过碳 13 检测确定器皿中曾经盛放的是酒,这也是最古老的酒,仰韶文化传承 7000 年至今,作为目前最能代表仰韶文化的活化石——仰韶彩陶坊酒以“陶泥发酵,陶甑蒸馏,陶坛储存,陶甗盛装”四陶工艺酿造,最大程度的还原古法,并通过科技创新研发出中国白酒第十三种香型——中国陶融香,以“醪雅融”的独特风格,配以仰韶文化出土的鱼纹葫芦瓶型盛装,深度契合仰韶文化精髓所在。

侯建光表示,作为中央电视台科教频道的王牌节目,《百家讲坛》与仰韶文化的诉求高度契合,都是在传承深厚的中华文化,深度对接中华文明。我们冠名《百家讲坛》,是仰韶酒业“弘扬民族文化,讲好仰韶故事”的有力举措,是仰韶文化、7000 年仰韶酒文化与中国优秀传统文化平台的交相辉映、相得益彰,并共同奏响了新时代下中国人文精神的协奏强音。



河南华英公司 2017 年度总结表彰暨 2018 年目标签订大会召开

■ 本报记者 李代广

1 月 19 日,河南华英农业发展股份有限公司 2017 年度总结表彰暨 2018 年目标签订大会隆重召开,会议客观总结了 2017 年工作,对 2018 年工作做了统筹安排,为华英公司下一步持续健康发展指明了方向。

华英公司董事长曹家富代表公司管理层作了工作报告。曹家富说,过去的一年,是华英公司深入实施“十三五”战略规划的关键之年,也是深化改革、加快发展的一年,经过全体员工的共同努力,企业保持了稳健良性的发展态势。回顾 2017 年的工作,主要呈现出六大特点:整体业绩再创新高;资本运作及项目建设取得丰硕

成果;改革创新工作取得显著成效;食品安全保障能力更加稳固;市场营销业务再创佳绩;党建及社会责任工作扎实推进。

曹家富董事长说,2018 年是华英公司全面贯彻党的十九大精神,继续实施“十三五”规划承上启下的关键之年,也是华英大发展、大跨越的重要一年,意义重大。着眼于 2018 年,公司总的指导思想是:创新发展、提质增效,继续强化既定发展战略,坚持一个中心、突出两个重点、力促三个强化,实现四个提升。

曹家富董事长号召全体华英人不忘初心、上下一心、坚定信心,共同把伟大的华英事业继续推向前进,为中国禽类行业的大发展做出新贡献!



国酒之窗

共同推进遵义市、宜宾市两地白酒产业新发展

1 月 18 日,四川省宜宾市党政代表团、五粮液集团高层领导与贵州省遵义市、仁怀市领导、茅台集团高层领导在茅台集团举行两地白酒产业发展座谈会,共商发展大计。

会议达成一致认识:两地党政、两地白酒产业、茅台集团与五粮液,在经济、文化、金融、战略合作等方面,一定要开展更深层次的交流合作,建立务实的交流沟通工作机制,画大同心圆,唱好同心歌,拥抱新时代,共同推进遵义与宜宾、茅台与五粮液开创更加美好的未来!

会上,茅台集团董事长、茅台酒股份公司董事长袁仁国,五粮液集团党委书记、董事长、五粮液股份公司党委书记李曙光,分别介绍了过去一年茅台、五粮液的生产经营情况,新的一年生产、经营、战略规划,以及双方十三五战略规划,并对双方今后的战略合作,提出了指导性意见,做出战略部署。

袁仁国在讲话中指出,今天的座谈会,是双方共商发展大计,共谋合作愿景,具有重要的现实意义和长远的历史意义的大会。在经济全球化的今天,没有与世隔绝的孤岛,双方要携起手来,主动拥抱新时代,引领开放共享的新时代潮流,共同打造川黔白酒品牌集群,共画同心圆,唱好同心歌,深化营销、文化、战略等方面的务实合作,共推竞合发展,共同把民族白酒产业传承好、守护好、发展好。

袁仁国在讲话中从国际、国内发展形势出发,结合白酒行业当前发展形势,分析、总结出,当前是白酒行业乘风破浪的“飞跃期”,是白酒工艺精湛臻善的“成熟期”,是中国白酒品牌走向世界的“关键期”,是白酒文化传承创新的“重塑期”,更是名酒企业而今迈步从头越的又一个“创业期”,双方要把握新机遇,增大公约数,加大合作交流,不断扩大利益交汇点,坚持“政府搭台、企业唱戏”,集聚双方优势资源,共同提升产区形象,打造酒业共赢链。

袁仁国还强调,一花独放不是春,百花齐放春满园,茅台和五粮液要各唱各的拿手戏,各打各的特色牌,互搭“快车”,互相“拼车”,同心协力做大、做好遵义、宜宾两地酒业,共同开创酒业新局面,扩大朋友圈、共谋融合发展。

茅台集团党委书记、总经理、茅台酒股份



● 遵义市、宜宾市白酒产业发展座谈会在茅台集团举行

公司代总经理李保芳指出,一年来,五粮液开展“二次创业”战略部署,取得了良好的效果。整个集团精气神凸显,凝聚力凸显,主副业加快发展,集团生产经营指标超过预期。

李保芳表示,目前白酒产业向好发展的趋势更加明显,行业呈现出产销稳增、效益提升、结构趋优、活力增强的良好态势。五粮液和茅台均是行业稳健发展的重要力量和持续增长的重要引擎,两家企业要互为参照物,相互尊重、相互借鉴,过去一段时间,茅台将眼光聚焦在中国白酒行业的发展,下一步茅台着力落实省委书记孙志刚对茅台集团“做足酒文章,扩大酒天地”的战略指示。

李保芳强调,五粮液和茅台同样具有深厚的文化底蘊,优良的企业传统。通过双方的共同努力,双方互访效果开始显现,竞合发展的局面在行业内已经形成。在今后的合作中,在两地党委政府的支持下,双方要建立起常态化沟通交流机制,通过相互学习、借鉴,共同进步,共同发展,共同强化白酒金三角理念,充分发挥多香型优势,实现双方优势互补,提升竞争力,共同走出去,充分发挥引领带头作用,共同助推白酒健康产业,

共同绘制中国白酒发展蓝图。

李曙光在讲话中谈到了来茅台参观考察的感受,茅台酿一瓶好酒是不容易的,是用功、用心、是精益求精的基本要求和深远的文化内涵积淀而成的。并且强调,在过去一年双方开展交流沟通、互利合作以来,取得了好的效果,今后要继续深化和加强沟通交流,努力推进双方合作机制的建设,在两地政府的领导下、支持下共同推进双方互利共赢,共同推进宜宾、遵义两地白酒产业的良性发展。

李曙光在讲话中,完全赞同茅台高层关于双方开展交流学习,互利共赢的各项措施和战略规划。强调下一步双方要更深化、强化合作,在双方有关共识下推动各项合作。要坚持去年 3 月达成的五点共识,一是双方携起手来共同呼吁政府,国家支持中国白酒产业的发展,共同的携手走出国门;二是共同推进白酒百年老字号的发展;共同打造中国白酒金三角的发展,共同担当起民族品牌的责任;三是携手共同推进中国白酒产业的高质量发展,共推中国白酒行业进入新时代;四是共同努力打造完成白酒产业中国百

姓对美好物质的需求;五是在供给侧结构性改革方面,共同推进白酒高质量发展。

李曙光还强调,双方要共同遵循良好的白酒产业发展的规律,在宜宾市、遵义市的战略合作框架协议之下,在双方达成的协议之下,建立常态化的,进一步的沟通交流、工作机制。并且建议,五粮液与茅台能够在每年举行两次,高层的合作交流,共谋双方战略合作,共推白酒金三角走向新时代。

宜宾市委书记刘中伯表示,宜宾市和遵义市建立了友好的城市合作关系,签订了友好合作战略协议,确立了定期的互访、沟通交流机制。茅台是中国白酒行业的领军企业,是贵州省国资系统的引领企业,对遵义市、贵州省的经济发展起到了重要的推动作用,带动了贵州白酒产业的发展。未来,宜宾市、五粮液集团将会深入地与茅台、遵义市开展沟通交流,进行深入学习,学习茅台的发展理念、战略布局,推动五粮液、宜宾市白酒产业的发展。

刘中伯强调,遵义市和宜宾市两地政府,要为两家白酒龙头企业呼吁呐喊,争取国家对白酒优质产区的政策支持,共同搭台,建立合作机制,多方面、多渠道为企业服务,促进白酒企业的沟通交流,资源、优势互补,全力支持,五粮液、茅台的发展,促推两地白酒产业的合作共赢。

出席会议的领导有:遵义市委常委、纪委书记陈为民,遵义市政府副市长鲁成军;茅台集团董事长、茅台酒股份公司董事长袁仁国,茅台集团党委书记、总经理、茅台酒股份公司代总经理李保芳,茅台集团党委副书记、纪委书记赵书跃,茅台集团副总经理、总会计师杨建军,茅台集团总法律顾问刘汉林,茅台集团副总经理杨代永,茅台集团总工程师王莉;宜宾市市委书记刘中伯,宜宾市委副书记、市政府市长杜紫平,五粮液集团公司党委书记、董事长、股份公司党委书记李曙光,五粮液集团(股份)公司党委书记魏红英,五粮液集团公司副总经理杨齐;以及宜宾市、县相关领导,五粮液集团相关领导,遵义市、仁怀市相关领导,茅台集团相关领导。会议由遵义市政府副市长鲁成军主持。

(本报记者 樊璞 张建忠)

迅游年终大玩走心营销

2017 年年底,游戏江湖已经是暗流涌动。据多家知名媒体报道,有“游戏加速第一股”之称的迅游科技推动了一次重磅的永久性营销活动,将全线产品的价格“重返十年前”。此举一经推出在游戏加速器市场引发了轩然大波,玩家们拍案叫绝而竞争对手叫苦不迭。有消息称,自活动开始后迅游的付费用户数量劲增,许多用户自发在媒体平台对迅游的良心活动和产品效果赞不绝口。作为最受年轻用户青睐的网游加速器,迅游的快速崛起离不开营销方面的“鬼斧神工”。

悬念营销跨过网友“心智门槛”,一举引爆游戏行业

在“重返十年前”活动开展以前,迅游的营销玩法就值得借鉴。起初迅游通过官方微博发起了一组吃鸡主题的悬念海报,引发了业内人士和普通玩家的争相讨论。通过舆论的脑同,迅游在短时间内吸引了大量潜在用户,搜集资讯,与这张海报相关的媒体报道和猜想也是层出不穷。

就在外界猜测迅游海报“击穿平底锅”的寓意达到高潮时,迅游顺势释放了这次活动的全部信息:原迅游高级 VIP 账户升级为国际 VIP 账户,国际 VIP 售价不限时大幅度降价。对于已经购买迅游各等级 VIP 服务的用户,迅游将按照调整后的价格进行折算与补偿,普天同庆大惠粉丝。

史无前例的活动力度和诚意满满的“一视同仁”迅速点燃了玩家们的热情,许多玩家在得知消息后第一时间就进行了产品购买,甚至即兴的登录了吃鸡游戏。迅游成功的借吃鸡的势头带了一波属于自己的节奏。期间,包括知名电竞解说单车在内的 20 余位游戏大 V 争相转载了迅游的降价微博,这也成为当天游戏圈的头条事件。

整合内外资源,借网络直播、网红效应大玩娱乐营销

在“重返十年前”活动开展以前,迅游也多次策划过脍炙人口的娱乐营销事件。比如,迅游科技联手最会玩的国产安全套品牌大象共同“作妖”,在平安夜发布了吃鸡定制礼盒,并顺利登上京东平台。期间,杜蕾斯也与《绝地求生》开展了相关合作,共同开展跨界娱乐营销。同样,迅游借助“手握大象,搜集资讯网,兴风作浪”的大象品牌,向用户传递出“迅游年轻化”的品牌信号。

在联手《王者荣耀》、《绝地求生》的过程中,迅游通过丰富的营销活动,借助网络直播、现象级网红、游戏圈合作伙伴,将年轻、有料、高效、讲情怀的产品理念同步输出。在业内人士看来,迅游的种种走心活动不仅仅是在销售一款游戏加速器,搜集新闻网,而是让迅游融入到玩家的生活当中,迅游的市场胜利也是走心营销的胜利。目前,迅游是市场上稳定性和加速效果极具优势的一款网游加速器。在十年的积累中,迅游网游加速器已拥有两亿注册用户,支持网游数量超过 13000 款,远远超过市场同类产品。在许多行业电子竞技峰会和职业选手的比赛上,都有迅游的身影出现。

未来,迅游还会给玩家和行业带来怎样的走心营销呢? 让我们拭目以待! (钟荷)

石墨球形、纤维粉碎、卷材送料,多点发力 浙江力普 多项粉碎技术设备 通过省级新产品鉴定

日前,国家高新技术企业、中国粉碎技术领航者——浙江力普粉碎设备有限公司承担的多项省级新产品试制计划在杭州通过省级新产品鉴定。这些新产品技术均处国内同类产品先进水平,它们是 GCL 系列石墨粉碎球形化生产线、GWM-1250 纤维粉碎磨、木浆纸卷材对辊式送料机等。

GCL 系列石墨粉碎球形化生产线自主设计了一种由真空上料机、料仓和螺旋输送机等组成石墨球化用加料系统,可自动调节加料量,且料尘不会外溢;粉碎球形化系统由多套气流湍流微粉机和涡轮分级机组成,通过连续的粉碎、球形化筛分,提高了分级精度和球化成品率;研制的负压除尘回收系统,有效回收物料和防止粉尘污染。

GWM-1250 纤维粉碎磨优化设计了一种由上下两层刀片组成的转子,刀片两端通过上中下三个刀盘固定,形成了较多的交错排列的粉碎小室,促使物料之间相互摩擦、撞击而粉碎(将纤维性物料粉碎成细粉),提高了粉碎效率和产品细度;产量比国内常用机械效率提高 5 倍以上,可达每小时 300-500 公斤。

木浆纸卷材对辊式送料机自主设计了可自动调节主从辊压力的对辊式卷材送料结构,使木浆纸卷材送料均匀可靠,省去了粗碎步骤,提高了粉碎效率。送料机设有空气进口,使粉碎机进风顺利。

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