

高调发布新战略 海信空调打响全新“价值战”

“史上最严”空调新能效标准(GB 21455-2019)在2019年的最后一天正式对外公布,并将于2020年7月1日起正式执行。一石激起千层浪,空调行业是否迎来拐点备受关注。1月13日,技术派代表海信空调,在青岛召开媒体沟通会发布“气候新生态”战略,并推出全球首款温湿联动润养空调大师系列X800,打响全新的空调“价值战”。

在发布会上,海信(山东)空调有限公司总经理别清峰发表了题为“拥抱新标准,改写旧格局”的主题演讲,清晰表明了海信空调的态度。“此次能效标准的大幅提高,意味着大批低质的存量产品将被淘汰,缺乏技术积累的企业将无法满足用户对品质的追求,并有可能终结业内‘低质低价’价格战的怪圈。”别清峰表示,新能效标准表面上看只是对节能的要求更高了,但实际是对空调企业整体实力的衡量,对于海信空调这样始终以技术立企的实力派企业来说,有望在行业变局中弯道超车。

围绕着这次新能效标准的发布,空调行业在2019年已掀起了一波波的价格战与口水战。而海信空调则一直拒绝参与低质低价的“价格战”,主张可以提升用户生活品质的“价值战”。早在几年前,海信就围绕“新国标”进行了相关技术布局,针对用户需求不断探索舒适的边界。此次正式发布的“气候新生态”战略,远远超出了人们对于空调产品制冷制热的基本需求,至少包含“全气候模拟、全场景物联、全人群舒适”这些维度,在舒适、健康、智能、全场景、可靠性等方面全方位满足用户需求。

之所以能站在更高的维度提出应对之策,既是源于海信空调对于消费者需求变化的深刻洞察,也是立足于其深厚的技术积累。从1996年海信引进国内第一条变频空调生产线、1997年推出国内第一台变频空调,到如今变频空调占据市场主流,海信已自主研发出众多变频技术,迭代升级至第九代,赢得了空调市场竞争的话语权。

2019年11月,国内家电行业首次进行绿色认证,海信空调7张证书33款产品获认证,位居行业第一。而在2019年8月,中国标准化研究院发布了首批25款“人类工效学-热舒适”认证空调,海信空调独占6款,在所有入选企业中排名第一。

沟通会现场,海信空调营销中心总经理段文布全球首台温湿联动润养空调大师系列X800。这台挂机空调从外观上就与传统产品有明显区分,外面板大胆地采用了淡粉蓝渐变的“仙女色”,走在时尚的前沿。而X800的内涵更丰富,突破行业局限,用挂机形态就打造出温湿联动的舒适气候,为孕妇、儿童等空气敏感人群提供了更好的解决方案,适用于卧室、书房等场景,可以智能实现微正压换氧新风,并将房间湿度保持在黄金区间。相比目前市场上的众多竞品,这款空调堪称“颜值在线,更懂温润”,可满足用户对品质生活的差异化需求。

在很多观察人士看来,此次新能效标准的公布与实施将在很大程度上改变空调行业现有格局,而拥有核心技术的企业则有望突破低层次“价格战”的困局,通过“价值战”占据更大的市场份额。此次,一向低调的海信空调颇为罕见地高调发布新战略,或许是这场全新“价值战”的开端。格力、美的、海尔等品牌将如何应对?后续会有更多值得关注的看点。(知行)

正式登陆京呼高铁 蒙牛陪伴春运“回乡路”

2020年春运已经拉开帷幕,在不久前开通的京呼高速铁路路上,往返京呼、京张的旅客们在列车上发现了中国“新国货”的身影:蒙牛的相关标识和广告在列车上随处可见,为返乡的消费者带来温暖陪伴。接下来,蒙牛还将和战略合作伙伴华铁携手,陆续登陆京沪、京广相关高铁,陪伴更多消费者的春运回乡路。

京张高铁是国家中长期铁路网规划的重要一项,也是“八纵八横”高速铁路主通道的组成部分,京张高铁建成后,将成为世界上第一条智能化高速铁路,智能化贯穿建设和运营始终。

可以说,京张铁路的建成,见证了中国铁路实现了从零的突破到自主设计直至世界领先水平,见证了中国自主创新永在路上,也见证了中国综合国力的实质性飞跃。而身为中国“新国货”代言人的蒙牛,以自身见证了中国乳业天翻地覆变化,见证了加工科技跻身世界顶尖水平,将自身打造成中国制造的“国际名片”。

早在2007年,蒙牛就投入重金建成了世界领先的高科技研究院暨智能化生产基地,在此基础上,蒙牛又摸索出一条产学研紧密结合的转化路径,将科技转化为生产力,与中国高铁傲视世界的实力一样,蒙牛真正在技术层面形成了自己的核心竞争力。

从“大草原牧场”到“高铁小桌板”,蒙牛通过其强大的综合生产能力、质量管控水平、产业竞争力和可持续发展能力,匹配上了京张、京呼高铁的严苛要求。作为京张、京呼高铁的首家乳品合作伙伴,蒙牛将陆续登陆京呼、京张、京沪、京广等高铁线,尤其在春运期间,为国人出行一路陪伴。(富华)

让高端智能手机真正进入大众消费市场

——专访手机营销专家倪天标

随着科技的发展,智能手机的功能越来越强大,从最初的通讯工具,到如今可以为人们生活提供多功能辅助,人们的生活早已无法离开智能手机。但尽管如此,据调查,2018年我国的智能手机普及率也仅为69%。事实上,智能手机的普及并非易事,对于想要进入国内市场的国际手机品牌来说,更是难上加难。

高端智能手机如何做到市场下沉,在更大的市场分到蛋糕?智能手机营销领域的资深专家倪天标独创了多种营销解决方案,提高了国际手机品牌在三四线城市和县城的市场渗透率,这对于智能手机渠道下沉以及其他品牌营销推广具有标杆性的参考价值。

为三星手机独创营销方案

早在1996年,倪天标便开始进入到手机营销行业。当时国内依然是BB机和“大哥大”的时代。倪天标带着诺基亚进入浙江省,迅速在宁波市的通讯行业站稳了脚跟。1999年倪天标离开宁波时,诺基亚在宁波市的销量远远领先国内其他城市。

2004年,倪天标成立浙江天亚通讯科技有限公司(以下简称“天亚”,现浙江捷胜通讯科技有限公司),当时正值中国通信运营商“放飞”的时代,业务增长迅速。商业触角敏感的倪天标抓住了这次机会,开始与中国移动

合作,为中国移动在浙江省建立销售平台,成为中国移动在浙江地区主要的手机供货源。

倪天标所供的货源,与当时市面上的手机不太一样。2004年开始,倪天标所领导的天亚便开始代理销售三星手机,彼时三星手机正苦于难以进入中国市场,倪天标带领团队在浙江省多年来的耕耘成为了三星进入中国的突破口。经过几年的努力,三星逐渐在浙江省占据了一定的市场份额,并于2006年在浙江嘉兴开设了第一家三星专卖店。此后,在倪天标的帮助下,三星在浙江的市场份额不断攀升,在2013年达到30%。

高峰之后迎来的是回落。当时三星在中国采用的供货模式还是一环扣一环的供应链,这不仅使利润层层分销,而且各地价格也会出现偏差。这时,倪天标为三星提供了一个独创的供货及销售模式:“点对点”模式——去掉中间环节,在每个省建立一个平台,这个平台不承担利润分销,价格统一规定,通过这个平台,三星在大中华区直接面向所有客户供货。

十多年来,天亚一直与三星保持深度合作,2006-2014年天亚在浙江省内的杭州、宁波、绍兴、嘉兴、湖州等地共建立了11家三星体验店,同时拥有1家三星售后服务中心。在倪天标的领导下,天亚全体人员先后获得2009年度三星大中华区销售冠军、2011三星手机战略合作伙伴最佳销售金奖、三星SES运营优秀门店卓越管理奖、2015三星优秀客户

大奖等奖项。

三星从刚进入中国市场时的从零开始,到最高时达到浙江省手机市场份额的近30%,倪天标的业绩深受三星总部的肯定。他曾被三星选拔参加“三星中国论坛”走进清华特讲班的培训。也正因为多年来在手机营销领域的出色成绩,倪天标获得了成为奥运会火炬手的机会,并且曾先后为2008北京奥运会、2012年伦敦奥运会及2017年平昌冬奥会作火炬传递。作为一个营销人,他表示获得这样的殊荣非常自豪!

将智能生活推向大众

一直以来,苹果手机在高端智能手机市场份额一直保持高位。2011年4月底,iPhone4开始在中国内陆发售,一举掀起了中国的苹果手机潮。由于定位高端智能机,当时的苹果手机仅面向国内大城市推广。

2014年起,倪天标带领团队开始与苹果公司合作推广,并为苹果设计了专属的品牌推广及销售方案。苹果在iPhone4之后的销量增长出现停滞,品牌形象局限于一二线城市,无法触及到三四线城市。倪天标独创性地打造了一个平台,使得苹果手机通过直销方式快速下沉到三四线城市,帮助县级苹果手机专卖店与终端客户建立直接连接。同时,倪天标带领团队推行全方位的店长培训等方式,

大大提升了苹果产品售后、体验等服务,从而打通了苹果手机在国内三四线城市乃至县城的销售通道,让小城市、乡镇也能体验苹果手机的科技感。凭借多年的销售经验,倪天标明白下沉市场的巨大潜力,并发现苹果手机在国内市场的销售难题不在于提高市场份额,而在于如何真正进入大众市场,打通这“最后一公里”。

为了更好地为三星与苹果提供营销服务,倪天标还创办了浙江思伦迪广告公司,服务三星和苹果在整个华东地区的所有活动。倪天标一直致力于将更多智能科技带到普通民众身边,除了将高端智能手机带向大众市场之外,还希望能够助力实现让科技改变人们的日常生活。

公司自成立起便一直与中国移动保持深度的合作关系。作为中国三大运营商之一,中国移动对智能科技的推广与运用有着专业的设想,而这些设想,常常是由天亚负责落地执行的。比如说利用5G技术实现智能社区这一想法,目前在倪天标团队与中国移动的共同策划与执行之下,已经在浙江温州一小区成功试点实现了,相信在不久之后将会推向全国。

面对5G时代的到来,倪天标表现得很兴奋。多年在通讯行业的耕耘,他曾经经历过2G到3G再到4G的变更,面对科技的更新换代,他相信凭借自身的专业及经验,将会再次闯出一片天地。(高捷)

“让爱吉时回家”南北两条列车同时启程



1月10日,2020春运正式拉开帷幕。记者从王老吉公司了解到,由公司携手多地铁路局、南方日报、今日头条等多家合作伙伴开展的“让爱吉时回家”春运关爱行动第八季爱心列车正式发车。

同日出发的王老吉“让爱吉时回家”爱心高铁有两趟,一趟是北京至商丘,另一趟是从广州开往绵阳的“刺柠吉号”扶贫高铁,共载有846名旅客。

2020年,是我国脱贫攻坚决战和全面建成小康社会的决胜之年。王老吉精心筹划“让爱吉时回家”春运关爱

行动第八季活动,紧跟春运特点,并不断聚焦贫困地区扶贫工作,帮扶贫困地区的群众回家团圆,与社会多方协作共建美好春运。

自2013年春运开始连续开展“让爱吉时回家”春运关爱行动,八年来,王老吉不断创新升级活动体验,至今已累计送2万人春节回家团圆。

据介绍,除当日首发的北京至商丘、广州至绵阳的两条路线外,王老吉“让爱吉时回家”春运关爱行动还于1月15日开启杭州至成都的爱心动车,为更多人提供帮助。(吴昊)

山能枣矿集团蒋庄煤矿以“网”为媒拓销路

“这批产品是发往南京现代液压机电科技有限公司的,这已经是我们为该公司加工生产的第二批订单了,这也是我们运用‘互联网+营销’新模式‘网’出的一片新天地。”2019年12月26日,在山能枣矿集团蒋庄煤矿弘大公司机械制造有限公司,厂长韩光海指着一车整装待发的高端加工件,欣喜地告诉笔者。

“互联网+营销”模式是该矿弘大公司不断拓宽外部销售渠道,从线下延伸到线上,让“弘大制造”从枣矿集团内部走向外部市场的“关键一招”。

作为枣矿集团胶带给输送机及配件加工

的两大基地,近年来,他们持续加快转型升级步伐,坚持走多元化、高端化、特色化的发展路径,依托胶带给输送机加工基地这一优势,其非煤主导产品胶带给输送机现已拥有六大系列 50余个品种,凭借过硬的产品质量和优质的售后服务,占有矿区60%的市场份额。2019年以来,累计中标各类胶带给输送机58部,完成产值1.2亿元,各项经营指标再创历史新高。

为进一步培育新的经济增长点,增加创收渠道,充分挖掘、释放配件加工基地的最大潜能,他们大胆尝试“互联网+营销”模式,通过“海智在线”网络平台为好产品找到“好

婆家”。

“海智在线”网络平台是一家国内领先的非标准零部件领域专业服务平台,旨在帮助国内中小零部件加工企业对接全球采购资源,竞争异常激烈,一个订单往往有十多家企业同时竞标,面对强手如云的“隐形竞争对手”,该矿坚持将品牌打造作为企业开拓市场的利器,在获得订单后,他们将用户需求融入每个生产环节,不断强化过程管控,严格执行上下工序监督制约机制,细致把握产品质量、交货期和出厂包装等关键点,满足客户个性化需求,以良好的品牌形象赢得了一席之地,得到了江浙沪等地区的青睐,

目前已与南京现代液压机电科技有限公司建立了长期合作关系,为其加工制作的高空液压升降平台用销轴已交货2000余件,其中约定的款到发货方式确保了合作双方的利益,不仅如此,弘大公司还承揽了该公司的起重臂焊接制作业务,为公司拓展网络营销迈出了关键性的一步。

目前,弘大公司已与上海中欧汽车电器有限公司、河南省三强医疗器械有限责任公司、山东旌阳机械有限公司达成了合作意向,并积极拓展国外市场,与上海睿壹贸易公司等贸易公司洽谈,致力于铸钢件、矿山设备等产品的出口业务。(尹丽君 王从祥)

荣耀9X联合马迭尔冰棍组抗冻CP

1月11日,数九寒天的“三九”第三天,荣耀手机联合马迭尔,在冰城哈尔滨户外举办“荣耀9X破冰品质行”活动。尽管户外飘着雪花,冷风扑面,体感温度已经达到“防冻伤”的零下19度,但是挡不住观众围观和参与的热情依旧高涨,因为他们想亲眼见证难度升级的荣耀9X极寒续航挑战是否成功。本次活动中共设置两项挑战,一是,荣耀9X自身极限户外冰冻挑战,即保持屏幕常亮,放置于500毫升的水中,在冰冻的过程中,不断增加小冰块,让温度降低,冻至成冰块。最终,荣耀9X历经六个多小时,成功通过严苛的测试,结果显示,荣耀9X亮屏、APP一切正常,电量剩余48%。二是,观众可以参与的环节,即连续播放视频的荣耀9X和马迭尔冰棍放置在一吨的江冰之中,观众通过扳手、擀面杖等趣味工具限时30S砸出,即可获取荣耀9X和相应荣耀提供的奖品。

值得一提的是,2020年1月1日,荣耀9X在哈尔滨滨滨通讯举办过一场荣耀9X破冰品质行活动,在哈尔滨西城红场授权体验馆举办门店夺宝活动是第二场荣耀9X破冰品质行活动。据悉,两场荣耀9X大型路演活动席卷哈尔滨,超过300名观众现场参与并见证了荣耀9X出众的品质。

在活动当天,很多是看到荣耀官方抖音的荣耀9X破冰品质行活动推送而远道而来,有些观众甚至为了赢得荣耀9X,自带锤子等工具。值得一提的是,参与活动即可获得马迭尔冰棍一支,除了砸冰环节,现场还设置了砸马迭尔冰棍、吃马迭尔冰棍大挑战等环节增



荣耀 9X

加趣味性,最终获胜者成功获得荣耀移动电源、王者荣耀周边等任意精美礼品。

当然,令人激动的是砸碎一吨的大冰块夺取荣耀9X。最终,荣耀9X在被冰封后的4小时20分钟之后,被一位男观众成功夺取,砸出后的荣耀9X依然保持视频播放状态,工作人员第一时间对手机进行了亮屏、APP打开的测试,结果功能一切正常,电量还剩下47%。

随着寒冬的到来,对于很多人来说,一个原本的手机痛点问题逐渐出现,即手机因为低温快速掉电,甚至关机所带来的不便。为了挑战这一季节性痛点,荣耀9X在活动现场还大胆地玩起了极限户外冰冻挑战,引起了众多观众的好奇心,纷纷向工作人员“放进水里的荣耀9X怎么样了”“水已经冻成冰了,手机还要接着冻吗?”最终,这场试验因为天黑等原因,不得不选择终止。而结果显示,从12:41



观众砸冰块取荣耀 9X

开始冻起至18:53,历经超6个多小时,荣耀9X亮屏等一切正常,电量还剩48%。(因为取出手机的误触,导致倒计时暂停,所以最终倒计时时间和实际实验时间有所出入)

在寒冷的环境下,手机的续航能力的相对对正常的零上温度有所下降。而荣耀9X能够在严寒的条件下有如此神勇表现,得益于7nm的麒麟810芯片和华为自研的AI节点技术。一方面,目前市面最顶级的7nm制程可以让手机能耗降低。另一方面,AI智慧节电功能,还能根据环境温度智能调节相关耗电进程,因此在零下19度的防冻伤级别的温度下,续航也能有更好的表现。

值得一提的是,荣耀9X搭载的麒麟810作为一款能够接受任何考验的芯片。其一,在玩大型游戏过程中,7nm的工艺制程和A176旗舰级的大核,能够保障强悍

的性能输出,其二,7nm作为电池的“护甲”,可以保证在极寒下手机不惧掉电快、冻关机,可以正常使用。而在保持高性能的基础上,功耗控制较好,作为中高端处理器,麒麟810可以称为“一代神U”,即使放在2020年,也依然具备超强的竞争力,在跑分上,超过目前的5G芯片骁龙765G,在工艺制程的先进性上要强过5G芯片猎户座980。

作为市面性能均衡,性价比超高的千元机,荣耀9X通过两场破冰品质行证明自身的品质和性能真的行!俗话说,好口碑胜过金杯银杯,荣耀在不久前公布的“天猫年度新品TOP100”中,荣耀9X更是凭借“一代神U”麒麟810带来性能上的越级提升,成为天猫年度唯五的明星机型。在京东平台上,截至目前,荣耀9X评论量也已超过87万,好评度超过97%。(金海)