

营销企划 | Yingxiao Qihua

当广告主开始更多地使用网络媒体,开始偏好互动化、游戏化的推广方式时,IGA媒体以“寻找、突破、乐趣、潮流”四大核心价值,成为网络广告新宠。

游戏时代的游戏化营销

王伟

电视是用来看的,游戏是用来玩的,如果游戏有了广告植入,那么它就不再单纯是游戏,而是游戏广告媒体——借用《大话西游》台词解释游戏植入广告。

自从1941年宝路华钟表公司(Bulova Watch Company)在纽约全国广播公司(NBC)旗下的“WNBC”电视台播出广告以来,电视逐渐成为世界最普遍的广告传播媒体。中国电视广告则是从1979年上海电视台播出“参桂补酒”广告开始,逐步成就了媒体霸主地位。

2000年第一代网游出现以后,便迅速成为继电视之后拥有最多受众的广告媒体之一,IGA(游戏内置广告)市场迎来黄金发展时期。与此同时,创世奇迹广告公司旗下酷动传媒广告的GAMEPOWER植入系统,使游戏营销呈现出自身独特的价值。

网游时代的 IGA

2008年全球IGA市场达到133亿美元,以66亿美元占据半壁江山,美国有接近30%的游戏加入了嵌入式广告发布系统。同时,微软收购



Massive,英特尔投资IGA公司,Google吃下Adscape Media,这些IT巨头的进入也预示着IGA市场的繁荣。

在中国,网游近10年的发展为IGA市场提供了成长的土壤。据CNNIC统计,2008年网民增长率为41.9%,而网游用户增长率远高于网民增长率达到53.3%。2008年底,中国网民规模已达到2.98亿人,其中网络游戏用户占62.8%,高达1.87亿人。网络游戏正随着互联网的高速发展而快速普

及,中国网游的黄金时代已经到来。包括酷动传媒在内的各大网络游戏全程数字营销机构,正紧随这一潮流,以不断创新的游戏化营销抢滩IGA市场。

把握 G 一代

网络上有两种人,玩游戏的和不

玩游戏的。酷动传媒把1.87亿玩游戏的网民称为G-generations(G一代,以下简称G-gen)。G-gen和每一位游戏玩家一样,有各式各样的装备,有自己独特的属性。

G-gen们对网络的依赖性超过普通网民,他们平均每周玩391次游戏,有1/4的人每天都玩游戏。游戏大大缩短了他们在其他媒体上的时间,他们正在逐步远离电视、报纸等传统媒体。IGA的出现为广告商提供了一条接近他们的捷径。

在中国,活跃着世界上数量最多的G-gen,他们都是年轻活跃的主流消费群体,无论是数量还是质量,都十分适合广告投放。同时,一款成功的网络游戏拥有上千万的活跃用户,平均每人每天游戏4.07个小时,玩家有足够时间和频率接触游戏内置广告。结合IGA更加广泛的延伸传播价值,网游可以为广告主提供更为广阔的传播空间。

体验的乐趣

延伸阅读 | YanshenYuedu



“好多鱼”向前冲

“好多鱼”不仅仅是以卡通海洋动物为外观的美味点心,还是受人喜欢的奇妙海洋探险故事。对于用户,“好多鱼”即等于美妙丰富的口味加上海洋探险的乐趣。为更深入传播“好多鱼”的休闲文化,实实在在促进产品销售,好丽友公司希望通过全新的媒介形态,更好地覆盖目标受众,同时希望以联合促销的方式,对终端销售有所刺激。

“好多鱼”与跑跑卡丁车以及QQ游戏进行合作,推出100%中奖促销装。玩家购买有跑跑卡丁车图片及信息的促销装,就可以获得跑跑卡丁车游戏中为“好多鱼”定制的赛车、头饰、气球等道具。游戏内赛道广告、颁奖台广告等深度植入广告,将“好多鱼”的海洋世界与跑跑卡丁车的世界进行了深度融合。同时,电视广告、QQGame房间植入、硬广植入等覆盖量更大的平台的助推,让更多人知晓了促销活动。

各种各样的媒体开始使用互动化、游戏化的方式进行推广,来吸引受众打动客户。作为高一层次的互动表现形式,网络游戏本身的交互性和娱乐性深受人们喜爱。作为媒体,网络游戏能够开辟全新的媒体空间,带来全新的互动体验式营销模式。无论是将营销融入游戏的深度植入,还是出现在玩家必经之地的标准化广告,都能给营销人员带来更多创意活力,给广告表现带来质的突破。同时IGA将品牌产品完美融合进游戏,给游戏带来更逼真的感受。低噪音的广告环境,使用户能在娱乐中主动接受广告。

游戏即是广告,这是游戏内置广告的精髓所在。轻松愉快的媒体环境,使用户和广告的关系从“看广告”被动接受,变成“玩广告”主动获取。用户在娱乐过程中接受广告,巧妙而有效。通过网络游戏的独特魅力,品牌与受众形成深层次的、互动的情感沟通,最终受众在体验游戏乐趣的同时不知不觉接受品牌的个性与主张。

连连看 连接高端用户

对于汽车客户来讲,既希望找到更多喜爱游戏的目标受众参与推广活动,又希望目标受众有足够的消费能力,要满足这两项条件并不容易,联众世界很好地解决了这一问题。

作为国内最老牌的休闲游戏平台,联众世界拥有大量活跃的游戏用户,并且这部分用户是所有游戏中最成熟的,连连看游戏更是如此。因此,驱威汽车在进行了两次连连看游戏推广后,又开始了第三次推广。通过联众世界游戏内的植入及广告,告知联众会员,参与连连看活动,即可获得联众平台的各种奖励。简单直接的方式,大量适合的用户,使驱威汽车推广活动获得每天近4000个新注册用户,这一数量在客户投放的四个媒体(太平洋汽车、联众、腾讯、新浪)中排名第二。活动最终得到客户充分的认可。

(王伟)

万达机电力推国际化“销地产”战略

100 千米抽油杆项目在印尼建成投产

7月28日,中国万达集团在印度尼西亚丹格郎投资建设的万达珍宝100千米抽油杆项目正式投产。

中国万达集团与印尼新纳摩拉斯公司于2007年8月29日共同投资成立万达珍宝电缆股份有限公司,中方59%,印方占41%,研发生产潜油泵电缆产品,填补了印尼潜油泵电缆生产行业的空白。自投产以来,万达珍宝电缆股份有限公司发挥本土化生产优势,以高性价比的产品、及时的交货期和完善的售后服务,在较短的时间内赢得了客户的广泛青睐和印尼政府的高度评价。

在万达珍宝电缆获得持续健康快速发展的同时,鉴于印尼石油开采业对抽油杆产品的巨大市场

需求,自2009年11月份以来,中国万达集团深入开展了在印尼上马建设抽油杆项目的调研论证,该项目采用我国20多年来的抽油杆研制成果和先进技术,引进和采用行业一流的生产和检测设备,整套生产线的技术水平达到业界领先水平,产品填补了印尼国内空白。

该项目的建成投产,是中国万达集团深入实施“销地产”战略的延伸,和打造国际化万达机电的又一重要举措。中国万达集团董事局主席、总裁尚吉永表示,将以项目投产为新的契机,深化具有印尼特色的发展模式,努力推动项目实现跨越发展,全力打造印尼抽油杆行业卓越品牌和国际化万达机电。

(晏振勇 吕英胜)

世界首创浮法微晶是怎样炼成的

浮法微晶玻璃热不胀、冷不缩,可耐零下百度低温、零上千度高温而不动声色,且具有良好的透光透视性,是航天航空、电子热工、防火建筑等领域不可多得的新型材料。该产品在晶牛的问世填补了世界空白,是现代高科技新材料的重大突破,将给人类的生产、生活带来重大而深远的影响。那么世界首创的浮法微晶玻璃是怎样在晶牛炼成的,是偶然的成功,还是有其必然因素呢?今天,我们通过此文一探析。

作为介于金属与非金属之间的新型材料——微晶玻璃,从诞生到现在已有50多年了。50年来,人们用压延与浇铸的生产工艺生产建材微晶、工业微晶,已部分改变了人类的工作环境、生活方式。由于用压延与浇铸的工艺不能直接生产出平整度好、光泽度高、透光而又透视的微晶产品,致使微晶板材形成后,仍需经过铣平、磨光、抛光等复杂的深加工程序,不但耗费数额巨大的加工费,造成许多污染,更重要的是直接影响了人类在航天航空、国防军事、防火建筑及生产生活等领域的进一步提升。能否通过浮法工艺直接生产出具有热不胀、冷不缩且透明防火微晶板材,成为了世界科研院所、新材料生产企业的重大科研课题。近20年来,欧、美、亚三洲几个实力较强、科研能力较先进的国家先后投入到尝试用浮法工艺生产透明微晶材料的重大科研攻关之中。虽经过

多个国家近20年的坚持不懈地艰难攻关,并为此付出了高达约80亿美元的科研经费,然而却因该课题涉及领域宽、难度大、成型链长而久攻未果。

当人类社会的步伐进入21世纪,当世界经济危机的阵阵寒流席卷全球引发世界性的萧条之际,2008年9月28日,在中国产学研创新示范基地的中国晶牛微晶集团,世界首条浮法透明航天微晶玻璃生产线却横空出世。此消息由河北电视台出文字,由内蒙古电视台出画面,由中央电视台《新闻联播》向全世界进行了播报,如平地一声惊雷,震惊了整个世界。全世界的同行们都为之瞩目:美国的通用、日本的松下、日立、法国的圣戈班、德国的肖特等世界知名公司的有关专家和人员闻讯纷纷来到晶牛的北京总部或研发基地了解核实、谋求合作;中国建筑材料联合会、中国建筑玻璃与工业玻璃协会、河北省政府、内蒙古自治区政府以及有关院校纷纷给晶牛发来贺信和贺电以示祝贺。据英国玻璃协会情报部门查询检索证实,晶牛浮法微晶线为世界首创。该项目还被评为了2008年度1370项中国企业新纪录中仅有的四项世界新发明之一。可以说这是对世界新材料史上的一种贡献,更是对人类未来的一种贡献。而仅在短短的一年时间里,性能独特、世界仅有的晶牛浮法透明微晶、浮法电子微晶等产品就已源源不断地发往了欧、美、亚等发

达国家。那么,世界首创浮法微晶是如何在晶牛炼成,从而使晶牛登上了世界新材料科技研究的顶峰,并成为全世界关注的焦点呢?

一、“扬弃嫁接”的方法论为浮法微晶的诞生提供了思想路径

“扬弃嫁接”的方法论是晶牛微晶集团在指导企业经营、管理、文化、科技等方面独创的一种创新方法论,尤其是在科技创新方面,他们认为单纯的创新是一个耗时又耗力的漫长过程,有时还会得不偿失。他们将基因工程中的一个专业名词“嫁接”创造性地运用到科技创新中,认为利用现有的技术、工艺、基础,通过扬弃嫁接的方式来创新前所未有的成果是最佳捷径,并通过此方法攻克了一个又一个技术壁垒,填补国家空白数十项,填补世界空白十二项,获多项国家专利。

晶牛集团在攻克2008年“一号科技工程”——浮法透明航天微晶玻璃时,也是运用了“扬弃嫁接”的创新方法。晶牛集团在15年压延微晶攻关的基础上,经过近3年的谋划,1年的设备材料准备,8个月的现场攻关,经过数百名科技人员的反复测算、测试、论证,前后召开设计方案专题论证会20余次,设计方案共进行了50多次的推敲和修改,把压延微晶的多项专利技术与浮法工艺的多项专利技术进行有

效嫁接,将微晶玻璃的生产工艺特性和浮法成型的工艺特性有机结合,去粗取精,扬长避短,优势互补,实现了“质”的提升,不仅解决了窑炉的超高温、工作部的温度控制、锡槽成型的自如操控等问题,还使晶化工艺、核化工艺、准确精密的切割系统等多项工艺都找到了最佳落脚点,最终成功实现了工艺、设备、技术等多项嫁接,从而使浮法透明航天微晶于2008年9月28日上午在包头晶牛高科工业园一举成功,顺利下线。目前,该产品已经批量发往美国、法国、英国、德国、加拿大、意大利等国家,并广泛应用于工业、家电、航天、航空、建筑等领域。

二、“两参一改三结合”的兴企之策为科技攻关提供了组织基础

晶牛集团在浮法微晶的攻关过程中,按照毛泽东当年倡导的《鞍钢宪法》中“两参一改三结合”的攻关组织形式(即实行干部参加劳动、工人参加管理,改革不合理的规章制度和技术人员、工人、干部三结合),组成了由集团主要领导、工程技术人员和有丰富实践经验的一线工人组成的浮法微晶攻关指挥部。攻关中,工程技术人员发挥设计、分析、论证的主力军作用;一线职工精心操作、创造性工作以及提出局部的设计改造方案;领导干部纵览全局、深入一线,果断决策,三个作用

有机的融为一体,互相促进,互相补充,形成系统的巨大能量。比如在攻关过程中,指挥部不仅认真听取工艺、设备、仪表、土建等专业组的意见,而且也充分听取具有丰富实践经验的一线员工的建议和意见;先后召开几十次现场“诸葛亮会议”,集思广益,群策群力,使每一个环节每一个人的力量和才智都得到了最大程度的发挥,从而保证了攻关的顺利进行。

同时,领导干部的以身作则,和职工同吃、同住、同在现场,有的不顾惜自己的病体而坚持攻关的表率作用更是一种巨大的鼓舞,使群众形成了非常强的向心力、凝聚力和战斗力,使得“特别能吃苦能战斗”的团队精神和“志在必得”的乐观主义精神贯穿始终。好多干部员工多少天不回家,甚至带病坚持工作、轻伤不下火线的事例也是比比皆是,不胜枚举,真正是经过了几个月的废寝忘食和夜以继日啊!所以我们不难想象当“浮法微晶龙”横空出世,当达标合格的浮法微晶产品徐徐下线之时,晶牛人的鞭炮声和欢呼声是多么的热烈而又激动人心!

三、将研制现场由微米晶核试验场迁至纳米晶核试验场

微晶材料是在非金属材料中加入适量以微米为单位的晶核剂,通过高温熔化、成型、核化、晶化、退火等工艺后,获得的一种由以微米为单

QQ 签名微博淘宝券 游戏营销添新兵

褚宏宾

今年上半年,业内曾兴起了“Q币营销”、“送房营销”、“脑白金营销”等新的网络营销方式并引发了业内的关注,但这仅仅是2010年网络游戏多种营销方式并出的开始,2010年下半年伊始至今,业内又增添了“QQ签名营销”、“卡营销”、“微博营销”、“淘宝券营销”等多种针对网络游戏的营销方式。7月7日,巨人网络为旗下产品《龙魂》展开“QQ签名营销”,任何玩家只要在QQ签名中输入“龙魂终极封测,高价收购QQ签名”字样并保留一个月就可以获得由巨人网络赠送的100个Q币。

7月13日,盛大游戏针对旗下产品《英雄年代2》展开“点卡营销”,玩家上交任何一张游戏点卡(实物虚拟卡均可),就可在兑换现金与在《英雄年代2》中兑换双倍元宝中任选一项,而具体获得的返还额度,则与玩家在游戏中的等级有关。

7月20日,蓝港在线为旗下新品《东邪西毒》召开的新闻发布会上,CEO王峰高调宣布已经准备了3亿淘宝礼券准备送给参与《东邪西毒》的玩家,据悉这批礼券将于内测期间全部发放完毕,蓝港方面直言不讳的表示,通过淘宝礼券展开营销主要是为了备战夏季攻势。

仅仅一天过后的7月21日,同样是巨人网络高调宣布巨人网络SHOW-GIRL集体入驻新浪微博,此举明显是对即将召开的CHINAJOY所做出的针对性措施,巨人也希望借此获得更多玩家的关注。

目前,国内网游市场竞争日趋激烈,各大网游厂商在推广新品时花样百出,在7月6日文化部印发《文化部文化市场司关于加强网络游戏市场推广管理 制止低俗营销行为的函》,表态将对低俗网络游戏推广进行打击和制止之后,各大厂商为吸引玩家,在营销手段上更加无孔不入。对此,一些业内人士仍表示出了积极的态度,蓝港在线CEO王峰在接受记者采访时称:“好的产品加上好的营销是锦上添花,在做产品时根据玩家喜好与社会流行因素结合,可以给整个行业带来积极影响。”



(徐美君 牛彦彪)