

乐视体育携手青岛啤酒 共同打造亚冠创新营销模式

近日,乐视体育和中国百年啤酒品牌——青岛啤酒走到一起。双方就亚冠比赛媒体赞助权益达成了战略合作协议。乐视体育是亚冠赛事大陆地区独家全场次转播商,青岛啤酒是亚冠唯一来自中国的官方赞助商。本次双方强强联手,将对各自品牌影响力产生巨大促进作用,同时也会在最大程度上提升亚冠赛事品牌在中国的知名度。

乐视体育和青岛啤酒的合作通过线上线下互动以及多端口产品组合全面覆盖球迷观赛路径,利用炫酷直播提升球迷观赛体验。

在线上方面,乐视体育提供了赛事直播、演播室合作、直播互动产品、栏目品牌植入以及赛后 MVP 板块展示等等强势的媒体资源。值得一提的是,虚拟技术在本次合作中将得到充分展示,在比赛直播和演播室中,青岛啤酒品牌将以虚拟技术广告的形式实现和球迷的互动。

线下方面,乐视体育还将携手青岛啤酒举办3地(上海、南京、广州)共4站亚冠主题活动,活动包含产品展示、足球类互动游戏、透明直播间以及 mini BAR 等等,所有的活动现场,乐视体育也将进行线上直播。这不是

双方的第一次合作,在2016年的欧洲杯期间,青岛啤酒就是乐视体育电竞欧洲杯活动的合作伙伴,给用户留下了深刻的印象。

2015年10月,乐视体育获得2017-2020年亚冠足球旗下所有赛事在中国大陆地区的全媒体转播权和信号制作权,这其中就包括亚冠、世界杯预选赛亚洲区12强赛等等。

2016年12月15日,青岛啤酒正式宣布与亚冠足球的合作关系延长至2020年。在此之前,青岛啤酒已经赞助亚冠4年,这次签约也意味着,这家中国领先的啤酒品牌与亚冠最高水平足球赛事的合作将持续长达7年。

在体育营销方面,力主年轻时尚化的青岛啤酒已经坚持了长达14年,合作过的赛事包括厦门马拉松、中网、北京奥运会、世界杯、NBA、亚冠以及CBA等等,持续的品牌曝光为青岛啤酒的品牌价值带来了极大的增长。

乐视体育成立的3年来,已经从快速扩张阶段转型至精细化运营阶段。围绕顶级赛事IP,乐视体育在内容上精耕细作,除了常规的赛事直播、新闻资讯、原创视频栏目之外,演播室虚拟技术、线上线下的球迷活动、大屏和小屏之间的互动也为用户观赛提供了更好的体验。(北青)

家居行业尝试新型营销方式

近期,《经济日报》记者来到位于福建省南安市水头镇的海丝泛家居体验中心英良馆采访,这里的“泛家居”产业联盟给家居建材企业带来了不小变化。

所谓“泛家居”,是以工程家居设计为基础关联,以建材生产、装饰设计等跨行业资源整合为营销点的新型工程家居营销新理念。2015年,南安市牵头搭建了泛家居的产业平台,成立了泛家居联合会,鼓励石材、洁具、瓷砖等企业加入泛家居联盟,并明确以股份制拟上市公司为目标,成立南安市泛家居投资公司,主要投资运营泛家居线上多功能平台、泛家居线下体验营销中心。

南安是我国著名的建材之乡,石材加工行业是南安市的支柱产业,全市拥有规模以上石材企业近300家,全产业链年产值超过600亿元。英良集团是南安石材行业中的佼佼者,但集团董事长刘良说,英良集团的营销一直是靠自己的团队“单打独斗”,考虑到B2C市场需要高成本的渠道建设费用、品牌推广投放以及售后服务保障体系构建,公司的营销主要以B2B为主,几乎主动放弃B2C市场,高昂的渠道布局成本让英良集团望而却步。

当地许多家居建材企业都有着和刘良一样的困惑:即使B2C是一块蛋糕,也可能被渠道的成本压力拖累。南安市委书记王金春告诉记者,随着经济发展进入新常态,南安家居建材行业的传统优势明显减弱,企业要想在新形势下找到新“蓝海”,关键要在生产端开展设计创新、技术创新,在供应链推进营销创新、服务创新,突破传统产业转型升级的瓶颈和困难,培育发展新动力。

刘良告诉记者,依托泛家居产业联盟,南安市的家居行业由过去的“单打独斗”转变成了“立体化作战”。在线上平台,消费者轻轻点击鼠标,就可以轻松获取家居解决方案;在线下的体验营销中心,消费者可以更加真实地体验和感受不同家居解决方案带来的视觉效果和舒适度。

王金春表示,目前,南安泛家居产业联盟的各项工作都在稳步推进。2017年,泛家居产业联盟将继续在全国各大城市建设线下体验中心,并策划打造泛家居产业园区,建设泛家居产品生产、设计中心,力争实现泛家居联盟企业间的协同制造,有效降低泛家居联盟企业间的生产成本。(佚名)

上海石化探索现代营销新路径

今年1月,上海石化克服春节长假下游停工的不良影响,成功销售醇醚自销新产品1700余吨,实现首月销售“开门红”。据介绍,这样的好成绩离不开上海石化在现代营销方面的新探索。

2016年,上海石化积极推进新产品销售激励考核,并通过协调各方不断优化产品结构,提供全方位销售服务等途径,实现销售化纤、塑料新产品24.9万吨。其中,自主销售新产品实现销售87900吨,较上年增长40%,取得了自销产品量价齐驱的良好业绩。

适应产业发展,加大奖励细化考核

自2016年开始,为进一步加强公司产品结构调整力度,调动科研、生产、销售和技术服务人员的积极性,上海石化在新产品开发和市场开拓上探索出了一套新的激励机制。

该激励办法打破原有基础薪酬和奖金分配体系,将个人收入与业务量直接挂钩,实行管理服务绩效和产品销售绩效考核。

经该公司销售部化纤与塑料产品销售科试点,新的激励机制充分调动起销售人员的主动性和积极性,促进了自销新产品的销售工作。据统计,2016年全年,化纤塑料自销新产品增长了40%,并实现量价配合。

协调产销各方,向优化产品结构要效益

为实现产销各方密切配合,上海石化销售部针对不同产品条线业务特点,同时开展线上线下沟通工作,协调各方在计划、价格、市场信息、售后服务等领域的紧密合作。

2016年,上海石化将“如何扩大新产品销量和确保完成公司新产品计划”列为新产品营销工作的重点。为此,该公司销售部从加强产销衔接、优化产品结构、开拓应用新领域与新用户、加大新产品推广力度等方面下功夫,跟踪各产品的市场情况,优化产品结构,密切关注销售计划执行,督促销售进度。同时,他们还根据市场行情适时调整销售计划,努力实现公司效益的最大化。

加强销售服务,从卖产品向卖服务转变

近年来,为适应现代营销的发展,上海石化开始从卖产品向卖服务转变。产销人员通过抓好用户走访和交流工作,为客户提供售前、售中、售后全方位服务。

该公司销售部门通过建立信息沟通闭环,形成客户信息有跟踪、有反馈的闭环机制。同时,该公司还成立了若干个MPRC(市场-生产-研发-客户)小组,组织人员通过深入客户现场,了解新产品应用情况,并利用自身的专业技术优势,积极地为解决新产品使用过程中遇到的问题。

2016年年末,某低熔点聚酯切片用户在后道出现拉丝困难,优品率急剧降低。上海石化了解情况后,及时安排销售部、涤纶部专业技术人员上门进行技术指导,最终圆满地解决了该问题。

在“走出去”的同时,上海石化还采取“请进来”的方式,实现与客户的面对面交流。去年年末,化纤塑料自销产品销售较年初计划超额完成33.59%,其中有7个自销新产品年度销量创历史新高。(陈春方)

稻花香酒业开展第二期营销人员培训

2月14日,由稻花香酒业和商学院联合举办的稻花香酒业2017年第二期营销人员培训在稻花香大礼堂举行。稻花香酒业全体分公司经理、片区经理、业务经理、业务经理助理、金网司机以及市场管理部、市场监察部人员共计近600人参加此次培训。

本次培训旨在加强营销人员对公司各项制度、规范、政策的学习与执行,巩固与提升营销人员业务水平,持续强化营销铁军团队建设,为2017年提升业绩、创造市场新辉煌奠定坚实基础。培训内容主要包括稻花香企业文化精神,白酒产品知识,财务与结算管理制度,“百市千县万镇”活动操作,销售管家、微信办公、大数据,业代招聘与管理等六大模块。

稻花香酒业公司副总工程师黄桂珍、财务部副部长彭巧云、市场管理部副部长杨



● 培训现场

卫、销售管家管理员许文俊,稻花香商学院老师王文先担任讲师。他们通过PPT、图文并茂、系统详尽地讲解了相关内容,让营销人员进一步了解企业文化、白酒知识,掌握了市场营销相关的软件操作技巧及市场活

动规范和要求。据了解,此次培训是稻花香酒业营销人员2017年第二期培训。后期将继续开展形式多样、内容丰富的培训活动,进一步提升营销铁军凝聚力和战斗力。(黄梦诗)

中山电信“三开”营销抓商机

中国电信广东中山分公司展开“三开”营销工作,针对开工、开铺、开学的新装需求,抢时间规模开展移动放号、宽带新装、智能组网三大行动。中山分公司北部、小榄、东部、南部县分公司年前已探索出日租卡大群团购之路。节后,县分公司根据市场情况,做好“常规动作+聚焦重点动作”,县分公司销售部和政企部分别统筹各渠道营销组织,提前选取促销目标、安排场次、编排人员,落实目标,责任到团队、个人,分别提交厂企、商客、商圈、中小网点的促销计划至对应渠道

部门。各渠道紧抓时间节点完成具体营销指引的宣贯培训,完成内部的动员、培训。自2月8日起全面开始“三开”执行,市公司相关部门组织专项支撑团队对口支撑相应县分公司工作。

“服务领先”是市公司新的工作标准,也是对客服团队的新挑战、新要求。正月初八上午,参加完市公司“三开营销工作部署会议”,李泽林副总监马上赶到客服部,就“服务领先”系列工作安排与客服人员代表座谈交流,阐述工作部署与意义,明确新一年的工

作目标并提出具体要求。一是明确服务定位,设定总目标、阶段小目标,责任到人,方向与步伐一致地推进。二是确定优化方法,以双赢之态积极与外界合作,打破常规,勇于改变方法。三是提高效率,以结果为导向重点对标工作,做有用的事情,赢得各部门与县分公司的认可。座谈会上,李泽林对每一项要求都详细地展开,举例提供具体参考做法,提醒广大员工要站在“客户感知”的角度来思考与评价所负责的工作,把自己培养成专家级员工。(叶咏菊 梁雪玲)

南化公司:用高端营销挖掘潜在效益

1小时完成出口产品质量复检,10多个小时完成一套大型化工装置检查开车……新春伊始,发生在南京化学工业有限公司的故事,令有着10余年从业经验的有机产品销售部负责人陈建强惊叹:“这是过去想也不敢想的事情。”

该公司基于市场化取向构建营销体系,从制度上持续改进销售管理,用高端营销挖掘潜在效益。今年1月份,该公司自销产品实现全产全销,销售收入比预算增加了11.7%,资金回收现款比目标提高了3.6%。

做好预案 淡季不淡

每年春节前后,橡胶助剂销售进入淡季。今年1月份,该公司克服了轮胎橡胶行业两节放假影响,实现了橡胶助剂销售量稳中有升,卖出了当期最好价格。其中TMQ型号的橡胶防老剂销售量同比增加了6.6%,实现了良好经济效益。

为了取得好业绩,销售中心去年12月由领导带队,进行了自销产品全面市场调研,了解客户的开工情况,制订了元旦、春节销售预案,要求业务员将产品出厂计划分解,落实到每一天。针对轮胎橡胶企业提前放假情况,专门与客户认真沟通,延长了节前提货时间。1月26日,助剂销售负责人刘锦桂很晚才下班,直到等来春节前最后一批60吨橡胶防老剂顺利运抵天津客户企业的消息。“很多物流公司早就放假了,我们月初就找来长期合作伙伴开会,进行了节前发货量、时间、方向等对接,确保春节期间正常发货。”

为了提高1月份的销售量,助剂销售部积极扩大出口市场,创下单月出口量历史新高。他们还抓住了国内著名轮胎橡胶企业

规范管理的机遇,充分沟通协调,争取到了两家直销客户,进一步提高了直销比例。该公司无机产品销售部根据营销预案,及时做好液氨、硝酸等中间品销售,保证了生产系统平衡,争取了最好效益;有机产品销售部抓住了苯胺市场回暖机遇,一举扭亏为盈。1月份,该公司自销产品盈利品种为近两年最多。

找准“痛点”标本兼治

没有高精尖产品,怎样挖掘大路货产品的潜在效益?该公司销售中心全面分析市场形势,查找产品价值漏洞的“痛点”,认为市场管理职能没有充分发挥、对市场变化反应迟缓、绩效考核设置不科学,是影响营销效益发挥的关键。

针对“痛点”,构建基于市场化取向的营销体系,聚焦顾客需求和市场竞争,抛开现有体制束缚,着重改革架构、绩效和价格三大核心体系,提高客户服务和营销诊断两项能力,建立产销研优化运行平台,即时满足客户需求,应对市场竞争、优化运营效益。

按照营销策划与执行分离、价格制定与执行分离、渠道管理与执行分离的“前后台分离原则”,销售中心设置市场管理岗位,同时对内部组织架构进行了大刀阔斧的改革,变销售型架构为营销型管理架构。

实施了客户动态量化分级、客户差异化定价、差异化定价双向制衡机制,建立了较完善的产品差异化定价管理体系,促进产品销售实现当期最好效益,不断提升产品销售价格到比率,使经营效益应得尽得。特别建立了业务制衡机制,使管理体系更加严密。

“对销售人员影响最大的还是绩效考核体系。”刘锦桂感慨。销售业绩优异的

月收入可能翻倍,业绩差的需要借钱过日子。“大家都在24小时盯着市场,努力挑战更高目标,每一单都要争取最好价格。”

激发活力 全面增效

2月6日,陈建强好不容易才从会议室脱身来接受采访。“北方环保管控会有的产品带来阶段性机会,我们需要提前细细谋划,充分把握机遇,争取更好的效益。”

建立产销研优化运行平台,建立例会制度,由财务计划处牵头每周研讨制定阶段性增效措施;建立产储销微信群,及时解决生产发货过程遇到的小问题,解决了生产远离市场问题,实现了供应-生产-检验-储运-发货高效联动。2月6日,一批苯胺产品被检出微量物质超标,该公司各相关部门负责人几乎同时看到这一消息,几分钟就安排了复检工作,并通知第三方检测机构进厂,同时拿出几种方案,确保合格产品按时出厂。经复检和三方检测认定产品合格,大家才松了一口气。

“经过和客户沟通协商,我们的托盘回收率不断提升,现在一个托盘可以反复使用6次。”橡胶助剂出厂使用的耗材,也被他们做足了降本增效功课,每年可降本近80万元。2016年,该公司销售人员抓差异化产品增效益、抓出口增量保效益、聚焦高端创效益、运营优化提效益等等,深入推进效益导向的营销优化工作。

“2017年,我们还将通过洞察并弥补客户‘痛点’,进一步满足客户差异化需求、节约客户时间与精力,整合客户需求开展配套销售等服务,实现服务增值。”该公司销售中心相关负责人王成表示。

(叶迎春)

畅思广告与联想战略合作 共同推进高效移动营销

近日,畅思广告与联想签署战略合作协议,畅思广告和联想将通过合作,打通联想的广告资源与畅思广告的资源衔接,依托畅思广告的技术优势、客户优势、流量优势,提升联想移动广告的品质与投放效率,共同打造和维护移动广告优质生态环境。

根据战略合作协议,畅思广告成为联想的移动广告核心代理商,涉及包括旅游、房产、教育和汽车几大行业,同时,畅思广告得到联想正式授权,代理业务可覆盖联想乐商店、绿茶浏览器、联想 push、信息流等,这意味着,畅思广告的广告主可以通过畅思广告平台使用联想的优质资源进行投放,并根据相关的具体的业务展开情况,享受相应的激励政策。

畅思广告一直以技术优势和资源优势处于行业领先地位,并且在不断完善和升级技术实力的基础上,也在不断的对行业优质资源进行整合。畅思广告拥有丰富自有移动流量资源,iOS端流量资源规模在第三方服务商中处于第一梯队,可为广告主提供多元化的流量选择,带来广阔的人群触达空间。除了出众的资源整合能力,畅思广告的技术实力也是不容小觑,畅思广告以领先业内的大数据技术为主导,构建了集Exchange、DSP、SSP、DMP于一体的特色产品矩阵,实现移动营销全产品线覆盖,并基于大数据全面优化营销效果。经过多年发展,畅思广告的数据成熟,广告技术、定向技术和防作弊技术渐趋成熟,广告投放精准性、程序化和一体化获广告主和用户一致认可。

畅思广告和联想将共同探索更多新颖的广告模式,通过对资源有效整合,制定更加完善的投放策略,实现移动营销效率的最大化。(海商)

便民服务 qq: 2581962219 广告热线: 028-69999066

地址: 红星路二段70号四川报业集团3楼310B

律师提示: 本栏位为供需双方提供信息平台,所有信息均为当事人自行提供,客户交易前请自行核实身份和资质,本栏不对所发布信息及结果承担法律责任。

<p>● 蜀竹行制南德华艺副食店 注销公告 税务登记证副本(税号:512222197511264415)遗失作废</p> <p>● 成都光润源有限责任任公司 注销公告 税务登记证副本(税号:510106572266285)通用手工发票任元版25份发票代码251011152021起止号01960826-01960850及发票领购簿遗失作废</p> <p>● 盐亭县云溪镇羊歪歪羊肉汤锅店遗失营业执照副本,注册号510723600198437,声明作废</p> <p>注销公告 成都捷路行商贸有限公司(注册号:510122000189361)经股东会决定注销公司,请公司债权债务责任人自公告之日起45日内向我公司清算组申报债权债务,逾期按相关规定处理。特此公告</p>	<p>● 四川省汶川县国家税务局 注销公告 四川省汶川县国家税务局2016年4月20日颁发的重庆龙腾火锅汶川县店国税税务登记证副本(税号:51322119710100038)遗失,特此声明作废</p> <p>● 成都方鑫联成不锈钢制品有限公司 注销公告 四川省国家税务局2016年4月20日颁发的重庆龙腾火锅汶川县店国税税务登记证副本(税号:510108601151609)遗失,声明作废。</p>	<p>● 成都唯度科技有限公司 注销公告 成都唯度科技有限公司(注册号:510107000107282)经股东会决议决定注销,请债权债务责任人自公告见报之日起45日内向我公司申报债权债务,特此公告</p> <p>● 四川明大工程设计有限公司 注销公告 四川明大工程设计有限公司(税号:510107085815873)开出的三张四川增值税专用发票票号:5101054320,发票号码:06247921-06247923)声明作废。</p> <p>● 成都中网国基科技发展有限公司 注销公告 成都中网国基科技发展有限公司(税号:510198758780098)于2013年08月29日注销的通用机打平推式发票(千元版)1份(发票代码:151011313007,发票号码:00072917)遗失作废</p>	<p>● 遗失公告: 四川航铁职业技能培训有限公司公章(编号:5101075134643)、财务专用章(编号:5101075134645)、尹怀忠私章(编号:510109270900)不慎遗失,特此声明作废。</p> <p>注销公告 成都美滋轩餐饮管理有限公司(统一社会信用代码91510100MA61R6FQ04)经股东会决议决定注销,请债权债务责任人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务,特此公告</p> <p>● 成都搜索文化传播有限公司 财务专用章(编号:5101045037476);银行开户许可证(编号:651001878227,核准号:J6510045353802,账号:440220600910025743)遗失作废。</p>	<p>● 成都艾莉商贸有限公司在成都市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:J65100599064201,账号:51001890836051533735),机构信用代码证,均不慎遗失,声明作废。</p> <p>注销公告 成都易点信息咨询有限公司(统一社会信用代码9151010091000133720)经股东会决议决定注销,请债权债务责任人自公告见报之日起45日内向我公司申报债权债务。</p> <p>● 成都鑫森平环境工程有限公司 财务专用章(编号:5101045037476);银行开户许可证(编号:651001878227,核准号:J6510045353802,账号:440220600910025743)遗失作废。</p>	<p>成都德汇商贸有限公司(注册号:510100400029063)经执行董事决定注销本公司,请债权债务责任人自公告见报之日起45日内向我公司申报债权债务,特此公告。</p> <p>2017年2月24日</p> <p>● 成都德汇商贸有限公司(注册号:510100400029063)经股东会决议决定注销,请债权债务责任人自公告见报之日起45日内向我公司申报债权债务,特此公告。</p> <p>● 金东区鑫顺隆汽车清洗服务部营业执照正本(注册号:510106601687888)、组织机构代码证正本(代码:17660172-9)、四川省成都市金牛区国家税务局和成都市金牛区地方税务局2014年11月25日颁发的税务登记证正本(川税字51092319910317461501)、公章(编号:5101065074815)、财务专用章(编号:5101065074816)、陈春林私章(编号:5101065074816)、发票专用章(编号:5101065074817)、发票专用章(编号:5101065074818)、公章(编号:510109043591)、财务专用章(编号:510109043591)、财务专用章(编号:510109043591)、财务专用章(编号:510109043591)、财务专用章(编号:510109043591)遗失作废。</p>
---	---	--	--	--	---