

7月27日, 搜狐集团精准销售部在厦门开启2018年城市分享会的序幕, 以“汇品效 赢未来”为主题, 为华南企业带来高效便捷的品效营销新思路, 用新技术和产品提升当地企业的数字营销能力。

技术改变商业 搜狐精准营销以简驭繁品效合一

7月27日, 搜狐集团精准销售部在厦门开启2018年城市分享会的序幕, 以“汇品效 赢未来”为主题, 为华南企业带来高效便捷的品效营销新思路, 用新技术和产品提升当地企业的数字营销能力。

大道至简 以简驭繁求共赢

2018年技术变革推动移动互联网市场高速发展, 也让数字营销不断升级。“搜狐精准营销在今年迎来新的变革”, 搜狐集团精准销售部总经理余兰介绍, “搜狐集团售卖资源丰富, 合作形式多样, 为了帮助客户提升效率, 优化效果, 实现品效合一, 需要化繁为简, 高效运作。我们把‘以简驭繁’作为2018年下半年的首要目标”。

余兰进一步解释说, “在搜狐智能营销平台中, 我们可以为广告主提供品效合一的智能广告投放系统——汇算2018, 让客户在前台的界面操作更为简单, 通过后台复杂的算法, 帮助客户找到正确的人群, 有效提升转化效果。”

为提升广告系统的投放效率, 搜狐精准营销升级了智能技术。汇算2018将涵盖搜狐集团旗下七端优质广告资源, 使广告预算消耗实现动态分配。此前的搜索页广告、文章页广告等九大广告类型即将简化为经典的三大主流广告形式, 即信息流广告、内容页广告和开机大图, 有效提升广告资源利用率。同时, 系统将具备创意的自动生成能力, 一键生成多种素材, 使此前跨广告类型尺寸繁多、规格不一致的问题得到有效解决。

针对区域客户, 搜狐的“本地通”产品还可以提供专属的区域一体化资源, 在搜狐新



搜狐集团精准销售部总经理余兰女士

闻客户端“本地生活”频道提供定制 icon、自定义标题, 以及个性化的落地页跳转, 让品牌更好地聚焦本地, 轻松实现强势曝光。

在结算方式上, 汇算2018将支持CPC、CPM、CPD等多种广告结算方式, 另外, 品牌程序化购买对接也可以在搜狐智能营销平台中得以实现。

余兰表示, “现阶段, 我们不断探索营销的实质, 以及实现‘大道至简, 以简驭繁’目标的关键, 不断提升搜狐智能营销平台的创新力, 保证高效的ROI(投资回报率), 实现与合作伙伴的共赢。”

数据打通 再营销标签等智能营销工具上线

搜狐集团海量多元的用户数据, 囊括资讯、视频、搜索、游戏等多种垂直领域, 立体化

覆盖了用户的生活工作场景。依托于算法, 借助搜狐数据管理平台DMP2.0强大的数据处理技术, 赋能平台化繁为简的能力, 为用户提供更好的广告资讯服务。

值得关注的是, 汇算系统本次升级, 支持广告主接入自有数据, 这也意味着更多数据源将接入系统; 此外, 相比原有的商业兴趣标签, 新的标签系统覆盖增长了8倍, 人群画像更加精准。同时上线了再营销标签等, 通过对数据的提炼, 经过多样化的投放模型, 使数据经过沉淀之后被再次应用, 让资讯可以更加有效地触达目标用户。

巧用多种营销力 推动游戏、电商高效投放

数字营销正在成为地方企业激烈的同质化竞争中新的较量方式。华南地区近年来游

戏和电商行业市场迅速扩大, 流量竞争加剧, 如何降低成本, 将流量价值最大化, 成为本地企业关注的焦点。本次推介会, 针对华南地区这两大巨头行业, 搜狐精准营销提出了具有实效的解决方案。

首先, 游戏行业的广告主可以巧妙运用兴趣关键词定向, 比如某游戏广告主, 通过用户近期在搜狐媒体、视频、资讯、娱乐平台中关注的内容, 以关键词的形式勾勒出用户的兴趣, 通过游戏关键词包的形式呈现在系统中, 快速找到目标用户, 使点击率提升35%以上。

另一个可利用的小工具是“再营销”。当用户与某类商品进行交互, 系统可以洞察到用户的需求, 贴上“再营销”标签。比如某游戏客户定向点击过软件、游戏、应用类的用户, 从而实现点击率和转化率的直线提升。

除了游戏业, 在厦门蓬勃发展的电商领域, 搜狐也可以帮助广告主玩转多元创意。电商行业具有全年营销节点多元化、产品线繁杂的特点, 广告投放需要有大量多元创意的生成, 才能有效吸引用户的注意力。搜狐的创意自动生成平台, 将美观且点击率较高的创意模板, 融合产品元素, 通过自动化工具, 帮助广告主生成多种创意组合, 一键生成N种尺寸, 大大降低了广告素材制作成本。

值得一提的是, 本次厦门站城市分享会还介绍了丰富的品牌项目合作内容, 为企业提供一站式的合作对接。此外, 厦门龙商网络技术服务有限公司的负责人, 受邀分享了与搜狐合作的成功经验。搜狐智能营销平台正通过智能化的不断升级, “以简驭繁”, 成为更多企业身边的“营销家”。

(搜狐科技)

抢占新风口 把握新商机 海南椰岛酒业新财富说明会在郑州举行

■ 本报记者 李代广

7月26日, 由海南椰岛酒业举办的以“抢占新风口, 把握新商机”为主题的行业新风口下的酒商转型之道暨新财富说明会在河南郑州举行。

中国酒类流通协会专职副会长刘员, 河南酒业协会会长熊玉亮, 盛初集团董事长王朝成, 海南椰岛集团副总经理、椰岛酒业董事长陈曦, 海南椰岛酒业总裁、销售公司总经理马金全及700多位经销商、40多家媒体记者参加说明会, 共议新财富商机。

海南椰岛酒业总裁、销售公司总经理马金全, 在大会上解读了椰岛酒业此次发力中原、布局全国的背后原因。他说, 健康酒仍属国家管控的“稀缺资源”, 目前国家批准的“蓝帽子”保健酒只有424种, 然而白酒企业多达2万家, 超过5万个品牌。国家政策成就大健康产业的发展, 大健康产业的风口已经来临, 所以对于整个健康酒来讲, 它是一个新的机遇, 也是一个大的未来。

据马金全介绍, 椰岛酒业全年营销战略将坚持三个聚焦(产品、费用、核心人才)、两个调整(经营思路、经销商管理模式)、四个提

升(系统营销能力、组织执行能力、市场覆盖率 and 占有率、产品动销率和自点率)、三个改造(客户、团队、市场)、两个转型(营销模式和费用管理)。

按照马金全对椰岛酒业的规划, 2018年是探索年, 2019年是固化年, 2020年是复制年, 通过在2018年的不断探索来寻找最佳市场伙伴和最佳市场



模式, 从而在未来不断巩固和复制, 以此推动椰岛酒业加速发展。

入局区块链 苏宁818首推生态营销

人工智能和区块链是当下互联网最火的话题, 区块链技术因比特币而被越来越多的人所关注, 从默默无闻到矿工遍地, 比特币只花了短短9年时间。

区块链是分布式数据存储、点对点传输、共识机制和加密算法等计算机技术的新型应用模式。区块链中蕴含的巨大价值让各路互联网巨头闻风而动: 网易有网易星球、百度有度宇宙、京东有希希庄园……区块链究竟有什么魅力引得英雄尽折腰?

其秘密藏在互联网平台的生态圈中, 各大平台利用区块链概念吸引用户前来挖矿, 产生的收益又可以在自家生态营销中流通, 形成一个闭环系统。

7月27日, 苏宁818发布会上, 苏宁易购总裁侯恩龙宣布苏宁首款区块链产品“星



际家园”将于8月8日正式上线。

星际家园是一款基于区块链技术的生态产品, 通过全新场景整合方式, 搭建家园

商业模式, 实现数据、流量变现。在这里, 消费者可以通过做任务, 获得能量值。

在发布会上, 侯恩龙还为与会者准备了

特别惊喜, 公布了自己的邀请码0818, 特意为818购物节准备的0818可邀请818名好友。8月8日, 星际家园正式上线时, 前818名输入0818的用户均有机会成为首批创世者。

随着互联网人口红利的褪去, 纯电商时代已经成为过去时, 获客成本高昂成为制约电商发展的首要原因, 如何降低获客成本成为摆在每家电商平台面前的重要课题。

而“星际家园”另辟蹊径, 利用区块链概念, 无疑将吸引海量用户入驻, 游戏中特有的场景整合模式可以承载更多苏宁产品, 将用户精确分流到苏宁的生态营销中。用户在“星际家园”留下行为数据的同时又将在其他关联APP中产生大量行为数据, 用户画像不再是综合归纳, 而是精准细分, 所以“星际家园”更像是一款区块链生态营销产品。(瑞子)

温和酒业营销大战启幕 打响中秋订货第一枪

日前, “志同道合、携手并进——温和酒业纪念改革开放四十周年功勋经销商颁奖典礼暨温河大王中秋订货会”在山东召开。为了冲刺即将到来的中秋销售旺季, 山东温和酒业推出的多项利好政策激发了经销商们的订货热情, 订单量持续攀升, 拉开了今年中秋订货会营销大战的帷幕。

打响中秋订货第一枪 蒙阴订货会首战告捷

鲁酒营销大师田英讲解了温和酒业市场拓展发展规划, 进一步加深经销商们对温和酒业的品牌认知, 有效巩固厂商合作共赢的发展前景。

“现在临沂市场流行一句话, 临沂市场要做酒水, 首选是温和酒。”众合商贾张爱华表示, 做酒如做人、做人先立品, “温河王, 品质为王”正是当初优先选择温河酒的初衷。季荣

飞超市有限公司季荣飞表示, “在今后的市场拓展中, 我们将确保各层级经销商的利润利益, 推行全新的市场投入、消费者购买拉动模式, 确保各位经销商酒好卖。”

据介绍, 温和酒业是一家有着700多年不断代传承酿酒历史的传统企业, 为人民酿好酒, 这是数千名温和人一直坚持的事情。多年来, 无数的经销商陪着温和酒业一同成长, 把好酒送到千家万户。订货会上, 31位优秀经销商受到了表彰并分享了成功经验。肖竹青表示, 在未来的市场推广中, 要让遵守温和酒业价格管理体系、坚守市场管理规定的优秀渠道伙伴获得更多的支持与服务。

蒙阴市场是温和酒业的重要市场之一, 温河大王旗舰店即将落地蒙阴, 深受消费者期待。此外, 山东温和酒业将与众多风景区开展跨界合作, 依托旅游景点开发封坛酒以及“捧碗酒”等旅游商品, 为旅游景点凝聚人气, 实现彼此成就。肖竹青表示, 温和酒业在蒙阴市场拥有众多乡镇分销商、乡镇直供店, 可以

大大缩短渠道距离, 放大渠道利润, 为消费者提供更主动的、更贴心的服务。

以“做好买卖”为核心 改变“水漫金山”模式

针对许多临沂饮料代理商改行卖白酒的现状, 肖竹青提出了自己的建议: “慎重选择外地品牌, 推荐优先选择本地重资产经营的区域龙头酒厂山东温和酒业集团。”为什么优先考虑山东温和酒业集团?

“外地白酒品牌市场投入决策效率慢, 驻地业务员权力小, 费用不好报销, 遇到挫折很容易放弃。”肖竹青表示, 山东温和酒业集团一期温和酒厂生产基地和二期温和酒文化产业园总计占地约500亩, 总投资约10亿元, 推行前置性投入, 决策效率快捷, 很多市场投入申请通过微信就可以秒秒钟批复。此外, 山东温和酒业推行顾问式辅导销

售, 一改以往“水漫金山式”的营销模式, 践行“分行业渗透与分圈层营销”的优化模式, 通过大力度投入临沂三区九县电视台广告、户外大牌、公交车和公交站牌的广告, 大大的提升了市场氛围, 让消费者喝温河大王酒更有面子。温和酒业经常组织经销商业务员培训学习活动, 经常组织典型案例分享, 通过组织学习优秀榜样市场经验, 提升客户经营管理水平。

肖竹青透露, 营销的核心是“做好买卖”, 即“消费者愿意买”, 因为温河酒性价比高、广告铺天盖地, 所以送礼温河大王更有面子; “渠道愿意卖”, 因为卖温河美酒有利润、有差价、有补贴、有奖励, 更有人情味的服务和帮助。

据悉, 近几年的发展中, 温和酒业集团贯彻引进资金、引进技术、引进人才, 促进临沂产业升级的“三引一促”大战略, 以品质升级、品牌升级、服务升级为核心, 迅速步入了企业发展的快车道。(中新网)

飞猪再开创新旅行线路 满足年轻消费者多样化需求

最近, 飞猪动作颇多。先是与JR九州牵手发布九州专线, 引来火车旅行拥趸的一片叫好; 接着, 又翻牌了网友创想的榴莲线路, 要为榴莲爱好者开辟吃货专线。这一波又一波新线路的发布, 开启了飞猪2018下半年的创意旅游IP设计之路。

榴莲专线的起因, 是一位榴莲狂热爱好者向飞猪推荐了一条自己创想的一条爽吃榴莲线路, 没想到一石激起千层浪, 获得许多同为榴莲爱好者的纷纷转发、响应号召。

用三个字描述这条线路的特点就是“吃榴莲”。三天的旅程, 吉隆坡、大马槟城宝盛园, 所到之处都是马来最负盛名的榴莲种植地。途中各种35元榴莲随便吃的项目, 简直能让榴莲爱好者high翻天。

虽然市面上各种奇葩旅行不少, 但像榴莲专线这种国际吃货线路倒是独一份。面对网友如此开脑洞的要求, 飞猪官方倒是给予了肯定回复, 给榴莲爱好者们提供一个爽吃榴莲的旅行。

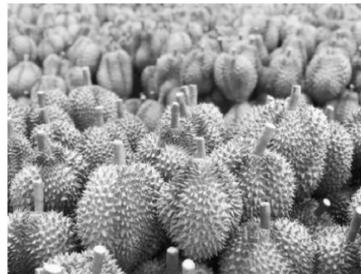
其实, 飞猪对网友“无理要求”的正面回应并不出人意料。飞猪51%以上的用户为90后, 年轻人天马行空, 爱自由、充满想象力的旅程。所以, 取之于用户, 用之于用户的榴莲专线, 飞猪怎么会忍心拒绝。

如今, 80后、90后成为消费主力, 思想更为开放、更会享受生活的他们将旅行市场推向新一轮的高潮, 与此同时, 也对行业提出了更高的要求。

年轻人的需求是多样化和个性化的, 他们追求的是不一样的风景, 愿意探究世界的尽头, 是朋友圈的独特定位。

飞猪也不遗余力, 一直在打造更具年轻感、个性化的旅游线路, 比如此前带火南、北极专线, 最近推出的九州专线特色火车之旅等, 不断在开启极富想象力的目的地创新玩法, 让年轻人的全球游更带感。

此次翻牌网友提议的榴莲专线, 也体现了飞猪对消费者诉求及创新旅游线路开发的重视。飞猪近几年品牌年轻化、个性化的调性愈发突出, 深受年轻人的喜爱。作为阿里巴巴集团旗下的旅行品牌, 飞猪坚持创新、并不断推出目的地IP战略, 也体现了阿里对年轻群体的关注和青睐。(中新网)



瞄准市场需求 实施精准开发 浙江力普黄原胶专用粉生产线热销

日前, 中国粉粹技术领航者——浙江力普粉粹设备有限公司创新研发的4条黄原胶专用粉粹生产线在新疆一家著名黄原胶生产企业安装调试成功, 投入正常生产。至此, 该生产线已被新疆、甘肃、内蒙古、山东、河北、河南、黑龙江、上海、江苏等国内著名的黄原胶生产企业普遍采用, 深受好评。用户使用表明, 设备运行平稳, 粉粹效率高, 不用停机即可调节粉体细度, 且细粉能全部回收, 不污染环境; 维修、操作和清理方便, 生产能力强, 不同规格的产品每小时可达500公斤至2吨不等, 成为业内的佼佼者。

据悉, 被誉为“工业味精”的黄原胶是一种淡白色或浅黄色的粉末, 是目前国际上集增稠、悬浮、乳化、稳定于一体, 性能最优越的生物胶, 广泛应用于食品、医药、精细化工、石油钻井、陶瓷、纺织、印染、造纸、消防、涂料、化妆品、农业、环保等国民经济各领域, 是一个市场潜力大、生产开发前景好的微生物多糖。

黄原胶项目属于生物工程高技术产业, 技术密度程度高, 工程化难度大, 主要有美国、法国、澳大利亚、瑞士及中国等少数国家生产。

超微粉粹是黄原胶重要的深加工技术之一。黄原胶在工艺制备中, 经生化反应、干燥后的半成品需要高效的粉粹系统来提升产品的使用效果, 因此选用专业对口的粉粹设备至关重要。针对这一状况, 浙江力普依据黄原胶的特性, 从实际需求出发, 进行定向精准开发, 量身打造, 开发了一款黄原胶专用粉粹生产线, 可根据客户的要求, 为其在80目、200目和325目等不同工序提供专业的粉粹单元解决方案, 攻克了一般粉粹工艺存在的产品密度大、易扬尘、溶解慢等缺陷。

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