

营销创新 YingXiaoChuangXin

必胜客“四重营销”大有斩获

首席

必胜客的四重营销是主要集中在价值营销、客户体验以及沟通渠道的变革,顺应消费者行为的变化趋势是必胜客进行变革的内在驱动力。

因为经济衰退,必胜客经历了不少的困难。随着 Brian Niccol 出任 CMO,必胜客开始了有的放矢的创新营销活动。Niccol 表示,其营销的核心就是突出必胜客的价值主张,并通过顾客习惯的媒介将这些主张传递给他们。基于这个核心,必胜客推出了四重营销,主要集中于增加顾客价值、菜单多样化、渠道革新以及通过新媒体与消费者对话。

就顾客价值而言,价格是关键。必胜客推出了“Big Eats, Tiny Price”菜单,上有很多小吃仅售 5 美元。2009 年 11 月他们又推出了任何尺寸、任何口味



的比萨都只售 10 美元的活动。两项低价促销活动,各有侧重, Big Eats 主要是针对工作日午餐,很多消费者午餐都不想花费太多;而 10 美元活动则是针对晚餐。

正如 Niccol 所说“你不可能一周七天都吃比萨”。因此必胜客也推出了全

新的菜单,有更多品类。同是 Yum 旗下的公司 WingStreet,其店面和必胜客连在一起。现在 WingStreet 提供的食品已经成为 80%必胜客餐厅菜单上的标准产品。2009 年必胜客还推出了意大利面。根据这些新产品,推出了相应的促销活动,比如,“意大利面星期二”和

“WingStreet 星期三”,在周二吃意大利面、周三吃 WingStreet 鸡翅会有额外优惠。

渠道对于生意也很重要,因为很多顾客可能更愿意坐在电脑前打电话或是发短信订比萨。必胜客一直都提供电话订餐、短信订餐和在线订餐服务。除此之外,必胜客一年前就在 iTunes 商店推出了一款名为“Pizza Hut”的应用程序,供苹果用户下载。此举吸引了 18-34 岁的年轻人群,在线订单数快速增加。

必胜客一直很关注社交媒体,目前公司在 Facebook 上的粉丝已达 130 万人,在 Twitter 上的追随者接近 3 万人。公司把社交媒体当成是“测试和学习”的空间,通过它,必胜客了解客户的需求和对新产品的态度,以及客户的不满和投诉。

“买环保”看承诺更看效果

商学

当你漫步超市,或许会惊讶地发现,一夜之间,货架上就出现了上百种有益环保的产品。许多生产商迅速加入了环保的行列,例如:柔和的婴儿爽身粉、剃须泡沫、特制电池等,每年全世界新增环保产品超过了 30 万种,如何辨别真伪,这为消费者出了一个难题。

真相往往令人吃惊。风能、太阳能和其他一些绿色环保能源往往华而不实。近期市场调研公司 Terra Choice 研究了 1018 个环保产品,结果令人大吃一惊。这些产品要么采用的防控毒物技术早已过时,要么毫无依据。

当产品的负面影响尚不明确时,就尽量宣传它的环保因素,为产品促销。就像是绿色 SUV 宣传的时候,诱使消费者将注意力转移,尽量让大家忽视更严重的问题。

日本是一个常年致力于技术创新的国家,也是一个尚未遭受信任危机的国家。在日本超市闲逛,发现货架的商品上采用人物漫画突出品牌,砂糖、新鲜的鱼类、沙拉甚至饺子上都能看到头像,头像旁边是人名、职务、年龄甚至住址,上面标明:我对这一产品的质量负责。

在其他地方,商品的背面贴有条形码,新一代的条形码功能较为强大,若是用手机将它拍摄下来,上传到网上,就可以打开网页中的视频,会有工作人员为你讲解该产品如何被挑选、生产线的过程、流通的全过程,甚至还有他自己的详细

信息。我从前也遇到过这样的事:两年前我订了 Kobe 的一款牛排,这款牛排比现有的日本牛排更嫩,当牛排呈上餐桌时,厨师长把该牛排的详细报告放在我的盘子旁边,这一详细报告共 7 页,看上去有点滑稽,但是仔细斟酌大有文章,内容包括牛的饲料、家族农场的情况(附有照片)、牛鼻子的印记等等,当时有点觉得他们小题大做、故弄玄虚,但是一年后的饺子事件解释了这一切。

消费者已经对商家虚假的承诺提高了警惕,而品牌仍在努力挣扎求生,就像是在一个黑暗房间里挥手,耗神徒劳。那些勇于将自己的名字印在商品上、勇于以自己家族的名誉担保质量的人才值得消费者信赖。

许多企业至今仍在苦苦寻求促销的方式,恨不能将产品分析得透彻见底。这一次,他们将产品提升到有益生态、有益环保的层面。在美国这样的国家,政府往往是根据听证会争辩来判定企业是真正的环保者或是虚假的漂绿噱头。这一切何时能够结束?你可以寄希望于那些资质优良的品牌以产品捍卫信誉,欺诈者必将受到惩罚。但这终究是我们美好的愿望,剧本往往不按照我们的意愿书写。我的旅程在日本结束,这些问题仍然困扰着我,这一切如果是谎言呢?谁知道农场是否存在?商品上的人像是否真实?在鱼类产品上面的头像是否同样出现在口香糖上面?或许作为消费者,担心永无止境。

创业营销的六条“金科玉律”

创业必须有计划、有筹措资金的知识以及贷款部门打交道的经验。有了这些条件,下面的问题就是如何起步了。

第 1 条:计划→行动→检验

以上三点是美国经营学家常挂在嘴边的“口头禅”。当你独立开业时,这三点比其他任何事情、步骤都更为重要。千万别小看它们,否则你的创业计划就难以实现。一定要按这三点要求认真去做。

第 2 条:机制→行动→资产

请你按专家的上述要求去做。如果你要创办自己的企业,而对这行业企业的机制缺乏深入了解,那么,你以后的行动、努力都可能是无意义的。

第 3 条:对你而言,财产意味着什么?

通过对这个问题的回答,可以判断出你的经营意识。

创业最重要的是本钱。本钱是什么?企业经营资源,一般人们认为它包括:人、财、物、信息。凡事钱当先的人是没有经营常识的。

开创事业,本钱首先是人;对个人创业者来说,是你的父母、兄弟姐妹,是你的亲戚、朋友,是那些与你志趣相投的人。围绕你的这些人事关系,就是你创业的本钱。

你自身的人际关系网络,对你个人创业都会有很大影响。

第 4 条:你应该选择哪一种事业?

过去经济不景气时,企业从只注重规模效益、追求市场份额,向多元化、多品种经营方向转移。有的企业甚至调整产品结构,生产完全不同种类的产品,在日本,就曾有巨型钢铁厂用停工的炼钢炉栽培食用菌的事。最后,这个“创举”失败了。现在,在产业界,越来越多

的企业家们认识到“重操旧业”的必要性,要“回归本行”,不再涉足那些陌生的行当。

这种教训也同样适用于野心勃勃、梦想创办自己企业的创业者。

如果你想以连锁店的形式开创自己的事业,你需要经过一段时间的训练。比如,在其他连锁店做一段临时工,积累相应经验是相当重要的。

第 5 条:你所选定的事业前景如何?

你一定要选择你有经验的和你所喜爱的。但同时必须注意:你所选择的事业本身必须有发展前途,前景可观。如果你所选择的业种本身效益不佳,你就需要重新研究确定想进入的行业。在前景不妙的行业内,你很难成功。

即使是你所熟悉的行业,你是否有独到见地?你是否发现了别人尚未看到

的商机……这对你的成功十分重要。

第 6 条:你认为你要创办的企业,规模应该有多大?

现今企业中正兴盛裁员的浪潮。裁员,是经营者无能的表现。企业经营不景气,因而要用裁员的办法,削减人工以摆脱困境。话虽如此,说实在的,对经营者来说,人事费用负担确实很沉重。你所创办的企业,规模多大合适?这要考虑你办的企业是个人的、是一般的公司还是大型公司。一般来说,从信誉看,大型公司是最好的。当然,公司规模越大,需要的资金、职员越多。

如果你要创办的是个人企业,就不需要什么法定资本,创办费用也微乎其微。况且,创办这种企业也不需要什么人事费用。对个人创业者来说,这可以算是最好的、最简便的一种方式了。

(品牌网)

在职攻读工商管理硕士博士学位

拥有全球认可的硕士博士学位,展现中国中高层管理者的学识魅力和人生及事业航标

【CAU 硕士博士学位班 致力于凝聚中国中高层实力人士和管理精英】

中国教育研究会引进 California American University 工商管理硕士博士学位项目,旨在培养中国现代化建设和国际化发展所需的工商管理高级精英人才,并与北京大学、中国人民大学、首都经济贸易大学、东北大学、国家人事部(人保部)中国高级公务员培训中心、中国经理人联合会等的相关部门合作,并经四川、陕西、辽宁、湖南、山西、哈尔滨、佳木斯、安阳等省(市)的组织人事部门批准举办。该项目中国校友会已凝聚了数千名中高层人士和管理精英。

【CAU 硕士博士学位班 致力于使中国学员在职攻读并获得硕士博士学位】

California American University 工商管理硕士博士学位课程融合了国际工商管理界新的理论和实践研究成果。课程学分和论文指导与答辩,在一至两年内通过在职学习和节假日集中授课而完成,论文经中国学术委员会和答辩委员会专家指导并答辩合格,即授予工商管理硕士博士学位。California American University 硕士或博士学位全球认可,并在国外移民时享受硕士或博士学历学位计分。其学位经美国加州州政府认证公证、中国有关部门认证公证、中国人事部(人保部)国家人才库高级人才资格备案登记后,作为聘任、晋升、职称评审等的重要依据。还可申请全球国际认证与注册协会的国际高级工商管理师资格认证。

【CAU 上千名中国学员校友中的部分学员校友】

中国测试技术研究院院长、中国中纺集团副总裁、中国九冶建设总经理、中国阳光投资基金董事长、中国武警总医院院长、中国网通安徽公司总经理、中国宝业集团副总裁、中集建设集团南方公司董事长、广东省人大副秘书长、山东省法制办主任、大连工商行政管理局局长、捷众投资集团董事长、东风扬子江汽车(武汉)总经理、深圳时代财富集团董事长、湖北泰跃集团副总裁、胜利油田发电厂书记、江苏长博集团董事长、台州农科院院长、山东路桥集团总经理、河南信房集团董事长、太原青龙事业集团董事长、新疆创天集团董事长、武汉公交集团董事长、重庆国际复合材料董事长、重庆索特星特化工董事长、四川福康建设集团董事长、成都华神集团董事长、成都飞机工业集团医院院长、攀枝花光华集团董事长、广西润松投资集团董事长、云南省第一人民医院院长、贵州百花医药集团董事长、抚顺矿业集团董事长、山东恒星集团董事长、甘肃建筑工程总公司总经理、黄淮海投资集团董事长、霸王国际集团董事长、天津岐丰集团董事长、德州晶华集团董事长、天津现代集团总经理、河北千山事业集团董事长、万事利集团副总裁、宁波港集团副总裁、山东春申集团董事长、香港百陶集团董事长、维迪阿投资银行董事长、华夏银行直属部总经理、内蒙古信安投资集团总经理……

具有 3 年及以上中高层管理履历和相应业绩者均可报名,经学术水平和工作业绩评估合格即予正式录取

请向 California American University 中国硕博(成都)索取《报名表》

电话:028-86679136 68230686 传真:028-86671520

California American University(也称“加州美国大学或加利福尼亚美洲大学”)是美国教育文化基金会(U.S. Education & Culture Foundation)直属正规大学(美国加州州政府教育部 www.bppve.ca.gov. 美国联邦政府移民局 www.ice.gov. 大学 www.calamuniv.edu),总校位于美国加州洛杉矶阿南布拉斯市,校园环境舒适优美,现有二千多名在校生及数百名毕业于全球名校的博士级教授。学员以美籍为主且大都是工商界的高级主管与精英,还有中国大陆及港澳台和全球数十个国家的国际学员,其中不少学员已在本国政府身居要职或担任工商及金融高级主管。



国务院学位评委会和国家人保部等专家出席 CAU 开学典礼



CAU 毕业学员与中国有关部委领导和专家合影



优秀学员被评为北京大学或中国教育研究会研究员



联合国教科文组织和北大清华等专家为学员授课



学员与 CAU 总校校长和教育长在总校合影



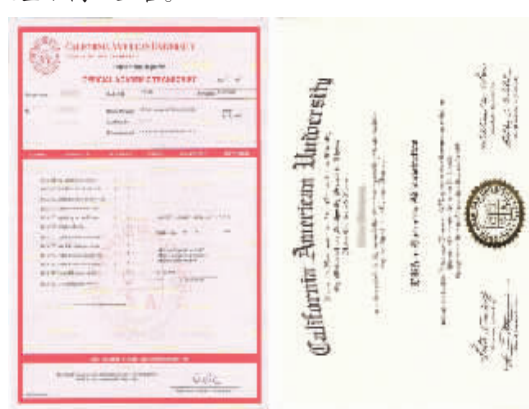
CAU 总校教育长与学员在中国合影



硕博学位在美国相关政府的认证



硕博学位在中国国家高级管理人才的认证



学位证书和成绩单



留硕博学位在中国教育部相关机构的认证



硕博学位在全球国际认证与注册协会的认证