

比亚迪：坚持“全村上市”的高性价比路线



在我国车市迅猛的增长中，为数众多的“门外汉”曾积极投身汽车行业，但成功进入行业主流的却只有比亚迪一家。2010年，比亚迪以其52万辆的销量，名列全行业第七位。对于比亚迪的成功之道，其“农村包围城市”战略的功劳是谁也无法否认的。

高性价比的产品

对于一家从零起步的汽车新军，比亚迪汽车从二、三线市场起步，产品走的是物美价廉的路线，以性价比征服消费者。

“用一半的价格销售和别人一样好

的产品”，这是比亚迪进入汽车行业之初王传福定下的原则。性价比，这个其他自主品牌开始避之不及，唯恐和低价、低质联系在一起的词汇，依然是比亚迪营销的核心。

王传福认为，中国是一个幅员辽阔的大国，消费者基数庞大，不同地域、不同文化的消费者需求各有差异，但是“看重性价比”、“讲究实惠”是普遍的需求。比亚迪成功抓住了这一点，并推出了多款能够贴合这一普适性需求的产品，在同等价格下给消费者带来更多的价值。在比亚迪现有的产品中，F3、F6、F0、G3、L3等等都全部遵循性价比的发展路子，这几款产品的

价格全部低于合资品牌同级别产品价格的一半。

即使是自去年以来，自主品牌在合资品牌价格的压力下，谋求高端突破而纷纷推出高端品牌，比亚迪依然不为所动，坚定走高性价比的路线。

除了追求高性价比的产品营销策略，比亚迪汽车有很多的配置非常迎合二、三线以下消费者的需求。比如，F3、F0等车型上都先于竞争对手配备了MP3接口，内后视镜的指南针用汉字代替了英文字母等等，这些细节无不体现其熟悉二三线以下消费者的需求。

因地制宜的营销

在比亚迪汽车的快速突破中，其差异化的营销能力也较为突出。

2005年9月比亚迪F3轿车在山东济南上市。这和其他厂家选择北上等大城市全国上市的做法大不相同。正是这次的济南上市，摸索出了比亚迪的卖车之道：分站上市，从消费潜力巨大的二、三线市场入手。

比亚迪汽车销售有限公司总经理夏治兵表示：“相比很多大企业，我们

是‘小打小闹’，一个市场一个市场地去打，我们考虑的是一个村一个村地去打，因为我们要搞更实在的‘全村上市’。”

每个走进比亚迪经销店的人，都会在显眼的位置发现一个印有巴菲特的易拉宝，有“比亚迪，巴菲特的选择”的字样，在巴菲特入股比亚迪的时候，甚至所有的店面都拉上了传递这个信息的横幅。这都简洁地表现出了这家公司借势营销的功力。在无人不识“股神”的中国，特别是三线以下市场，这无疑是最好的代言。

经过数年的努力，比亚迪的销售服务网络已在二、三线市场全面铺开，其产品影响力和品牌也已经在这些地区市场生根，其销售网点甚至已经下沉到经济发展良好的县级城市。

在自主品牌中，比亚迪较早开始了区域营销。去年下半年，比亚迪的三大战区改为了五大战区，每个战区都有一位副总级别的领导带领，下面有销售部和营销部。其中营销部作为职能部门，销售部再分为几个大区。经过调整之后，控制了各个网络之间的内耗，有利于稳定价格体系。

(财经日报)

圣火药业“理洫王”荣获中国驰名商标

□ 本报记者 何沙洲
通讯员 何永飞

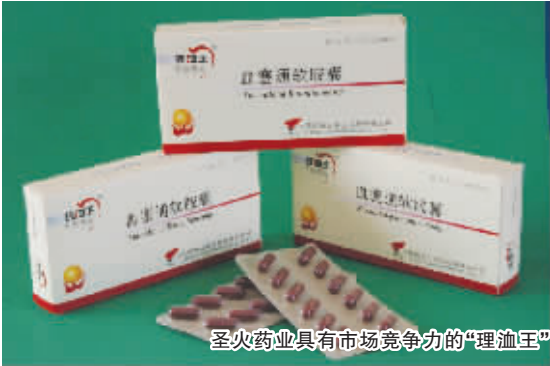
近日，国家工商总局商标局再次认定和公布了11件2010年中国驰名商标名单。昆明圣火药业集团研发生产的“理洫王”牌血塞通软胶囊产品的商标“理洫王 LIXUWANG 及图”名列其中，荣获“中国驰名商标”。这是在云南省医药行业里继云南白药和滇虹康王后第三个获得中国驰名商标的产品。

昆明圣火药业历来重视品牌建设，以“创一流名牌产品，为人类健康服务”为企业发展宗旨。品牌要用品质说话，而好品质要有好的设备作为基础，为此，2001年新厂投产时圣火药业公司就不惜斥巨资从美国GIC公司引进两条软胶囊生产线，全面形成了在国内领先的软胶囊生产基地。

“理洫王”牌血塞通软胶囊具有活血祛瘀、通络活脉的功能，用于瘀血闭络络证的中风经络恢复期、症见偏瘫、半身不遂、口舌歪斜、舌强言蹇或不语。或用于心血瘀阻型冠心病绞

痛、证见胸闷、胸痛、心慌、舌紫暗或有瘀斑。1999年，历时13个月，“理洫王”牌血塞通软胶囊产品就获国家药监局正式批准生产，是云南省首个“国药准字”新药。其以良好的疗效赢得了广大患者的好评和广阔的市场，创下单品年销售突破亿元的优异成绩，曾被评为“2008中国药品品牌榜上榜品牌”、“云南名牌产品”等。2003年，“理洫王”商标就被云南省工商局认定为云南省著名商标，并成为冲刺中国驰名商标的重点培育、扶持、推荐对象。

昆明圣火药业目前已发展成为农工科贸一体化，涵盖高科技医药、化妆品、保健品、酒店经营，高科技药材种植以及养生文化国际旅游等多产业的经营体系，是云南省首家在美国主板市场挂牌交易的企业。



圣火药业具有市场竞争力的“理洫王”



世界最大容量750千伏级变压器在衡变启运赴青海 李文湘摄影

世界最大容量 750 千伏级变压器在衡变启运赴青海

2011年1月19日，特变电工衡阳变压器有限公司隆重举行青藏交直流联网工程青海格尔木变电站750千伏，70万千瓦安主变压器发运仪式。这是衡变公司继承担供应国家首条750千伏、1000千伏示范线路主设备后，获得的又一项国家级重大项目。

青藏交直流联网工程是国家西部大开发新开工的23个重点工程之

一，是继青藏铁路之后又一条连接青海和西藏的“电力天路”。工程沿线平均海拔4500米，最高海拔5300米，海拔4000米以上地区超过900公里，是迄今为止，在世界上海拔最高、气候条件最恶劣的地区建设的规模最大的输电工程；也是世界上穿越冻土里程最长的直流输电线路。工程建成后将实现西藏电网与西北电网互联，实现国家电网公司

经营区域内所有省区联网，从根本上解决西藏供电不足的问题，进一步提高大电网的资源优化配置能力，对推动藏区经济发展、社会稳定及实现西部地区的资源优势转换具有重大意义。

青海格尔木变电站750千伏，70万千瓦安变压器，是世界上750千伏电压等级中最大容量的变压器，也是衡变公司在750千伏电压等级

中首台特大容量变压器。该产品的研制成功是衡变公司在自主创新领域取得的又一重大突破，标志着特变电工衡变公司特高压电力变压器研制水平再上新台阶。同时为衡变发展环境恶劣地区的特高压电力变压器积累了宝贵经验，为开拓环境恶劣地区市场打下了坚实基础。

(肖锋 姚春妮/文 李文湘/图)

“争先创优”启新程 “军企共建”谱华章

——解放军各部队与茅台集团围绕党建开展“双拥”活动掠影

□ 本报记者 张建忠 樊瑛



“携手并肩，共创辉煌”，成都军区向茅台集团赠送牌匾

2011年1月15日，拥有光荣传统和多项荣誉的成都军区某部模范话务连党支部与贵州茅台酒厂制曲一车间党支部围绕基层党建的“军企共建”活动正式启动，将军、战士与酒厂管理层、工人齐聚一堂，交流学习。

来自解放军各部队的8个基层单位也与茅台集团的相关部门和车间结成了军企共建单位。

据介绍，为了贯彻新时期双拥共建工作精神，继承和发扬拥军爱军、拥政爱民的优良传统，做好新形势下的双拥工作，支持国防建设，丰富“争先创优”活动载体，增进军企友谊，更加密切军企军民关系，茅台集团与解放军各部的9家单位结成共建单位。一场场简朴却不失隆重的共建仪式，见证着“十二五”开局之年的茅台集团与

人民军队携手开创鱼水情深的历史新篇。

来自总政治部、成都军区的领导和其他各大军区的有关负责人，以及包括“南京路上好八连”在内的一些部队的基层官兵代表到现场参加“军企共建”启动仪式。部队官兵还参观了茅台酒厂的生产车间，并与基层干部工人交流了创先争优活动的经验。

“无论是革命战争年代还是和平建设时期，国酒茅台与人民军队结下的红色情缘已源远流长，拥军文化已经成为茅台企业文化的重要组成部分，并在不断拓展和延伸。”成都军区副政委赵开增评价说，围绕基层党建开展“军企共建”，这是全国“双拥”工作中的一项创新。

“军队打胜仗，人民是靠山，而茅

台酒与人民军队有着特殊的感情……”现场，一位军官动情地说。从1935年红军长征，到抗日战争、人民解放战争、开国大典、抗美援朝、对越自卫反击战……数十年的岁月征程，茅台酒作为军营壮行酒、庆功酒一次又一次将与人民军队紧密相连的特殊情感融入了彼此的血液。

“军企双方隆重举行‘军企共建’活动，必将翻开国酒茅台‘双拥’工作崭新的一页。”茅台集团公司董事长、总工程师、党委副书记季克良动情地表示，今后，茅台集团将进一步谋求与各军区、部队之间的合作，将茅台集团“军企共建”工作开展成为有特色、有亮点、有积极意义、有深远影响的传统事业，使军企共建在促进军企自身发展、官兵与员工共同发展、促进军企双方在三个文明建设中发挥重要作用。

据介绍，每年的“八一”建军节，茅台人从不忘了人民子弟兵，八一前后赴全国部队慰问是不能更改的“铁律”。从南部海疆的军舰，到北部边防的哨卡，茅台集团领导亲自带队慰问，每年的建军节，同样也是茅台人最为隆重的节日之一。

一位部队代表说，与茅台的共建，能让官兵们从中国的优秀民族工业品牌的崛起中深切感受到我国经济社会的进步与奋进脉动。

茅台集团有着优良的拥军传统，不论是在激情燃烧的革命岁月，还是在人民安居乐业的和平年代，茅台一

直保持着同人民军队的密切联系，茅台酒逐渐成为人民军队的壮行酒、壮威酒、庆功酒和军酒。来自军队的代表表示，作为一支人民的军队，他们积极响应中央军委号召，开展军地共建、军企共建，密切军民关系，增强鱼水情深。来到茅台集团，大家共话历史，携手未来，真正做到了军企同呼吸、共命运、心连心，人民军队和茅台集团永远是一家人。

“四渡赤水垂青史，军民团结铸辉煌。”茅台集团公司党委书记、总经理、茅台酒股份公司董事长袁仁国表示，今后，茅台集团还将继续与各大军区基层部队的基层连队开展结对共建活动，掀起军企共建的高潮，掀起向人民军队学习的高潮，进一步推动企业以爱国主义为核心的国防教育与双拥宣传教育。



茅台集团领导班子热烈欢迎参加“军企共建”活动的部队官兵



国酒茅台隆重举行“军企共建”活动启动仪式大会现场



国酒茅台隆重集会，举行“军企共建”活动启动仪式



茅台集团领导与参加“军企共建”的部队首长步入会场



茅台集团领导与部队首长同台表演精彩节目



“军企共建”活动单位举行启动仪式后一起合影