

中国十大文化名酒 中国唯一满族传统酿酒工艺(同盛金烧锅)

道光廿五

辽宁道光廿五集团满族酿酒有限责任公司

诚招地市级以上区域营销专员 网址: WWW.daoguang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

品牌营销

PINPAIYINGXIAO

B1

营销典范 Yingxiao Dianfan

明星代言“团宝网” 团购品牌营销加速

最近,电子商务网站俨然是广告大户,不仅在地铁、公交、门户上投放广告,更是花费巨资请明星代言,集中登陆央视、卫视等电视媒体。

此前智联招聘、凡客诚品、赶集网都打出了明星代言营销牌,其中,凡客诚品请来韩寒、王珞丹出任形象代言人,赶集网则请来姚晨代言,而之前徐静蕾、黄健翔为智联招聘做代言。

不过,团购网站启用明星代言,团宝网在业内尚属首家。

明星代言有利提升公信力

数据显示目前国内的团购网站已达3000多家,上演“千团大战”。但由于低进入门槛,团购网站鱼龙混杂、良莠不齐,诚信问题比较突出。主流的一些团购网站在加强服务的同时,也采取了种种品牌策略来提升自身公信力,以赢得消费者的信任。

“去年我们主要推服务,做用户体验,打好自己的根基”,团宝网相关负责人表示,“今年我们将在继续做好内功的基础上,进一步强化品牌”。

据了解,今年3月份,团宝网3大明星代言的广告已经在电视、楼宇、地铁等各个媒体渠道进行推广。

团宝网选择何润东、秦岚、于娜等

滇虹 康王 半月谈 28



与自己说自己好,肯定是不同的。

明星代言将提高行业竞争门槛

产品、服务、营销手段的同质化,使明星代言成为品牌竞争的差异点。

不过,明星代言虽能迅速带来知名度和提升公信力,但背后需要一定的资本支持,一般不具实力的企业很难跟进。

据易观资本发布的2010年电子商务投融资报告显示,截至2010年12月13日,国内有关电子商务共获

得24单的融资并购投资,投融资总额约合6.14亿美金,主要涉及B2C和团购两大领域。

目前大型团购网站尤为受到资本的关注,据悉团宝网已完成二轮融资,目前正与投资机构洽谈第三轮融资,预计在一个季度内公布。

当然,团购网站们应先练好内功,为消费者提供保障服务,才能形成好口碑,而明星代言只是在此基础上提升品牌和加强区隔的手段。只有在做好服务和用户体验之后,才能充分发挥“公众人物”的品牌影响和引领带动作用。

(千龙)

【业内声音】

团购网站“遭遇战”已然开打

业内人士表示,大型团购网站纷纷受到资本的青睐,在资本的支持下,未来团购网站的竞争将在几家全国性的团购网站中展开,团宝网请明星代言则是目前激烈竞争的一个表现。

任春雷表示:“明星代言只是一种品牌策略选择,我们花钱,但不烧钱,在好产品、好服务之外,重资本和差异化的策略也会提高行业竞争门槛,为消费者先过滤一批混水摸鱼的不规范企业。”

滇虹骨痛灵贴 一贴显效

□本报记者 何沙洲

据资料显示,目前全世界关节骨病患者有455亿人;到2025年,全球骨关节病痛患者更将达到8—10亿人之多。所以,骨关节之病痛已成为现代人中蔓延的最大病痛。

说到关节痛,人们首先想到的便是

风湿性关节炎或类风湿关节炎。中老年人普遍认为,患了关节骨病是下半辈子的不幸,轻则行动不便,疼痛一身,重则轮椅相伴,卧床不起。

对此,专家特别提醒:得了骨病不可怕,怕的是选错产品用错药,治不好不说,还会贻误良机。因此在选购骨病产品时要把握好五个关键点:疗效口碑是否好;药材是否地道特效;治疗机制是否独到;高科技感强不强;无毒副作用。

哈尔滨的俞教授现年59岁,腰背疼痛,手不能抬高,吃饭时手抓不住筷子,颈部僵硬,不灵活,想回头看一下东西,就要整个身子转过去才行,各个关节疼痛,尤其是两个膝关节不能动,不能翻身,长年躺在床上。去年初冬,俞教授痛不欲生,一度绝望轻生,幸亏抢救及时。就在这千钧一发之际,他远在美国的亲侄子得知后,立即推荐在美国备受赞誉的“滇虹骨痛灵贴”。俞教授的女儿找到“滇虹骨痛灵贴”服务中心买了两个疗程产品,刚使用了一个多月,各关节的疼痛奇迹般地消失了,两个膝关节也能活动了,手也能抓筷子吃饭了;使用一个周期后,风湿性关节炎也全好了,浑身上下都轻松了,身体完全康复,人一下子年轻了10多岁……

小李的爷爷住在乡下老家,患有关节炎和腰椎病,不能活动。小李在报纸



上看到“滇虹骨痛灵贴”的报道,就买了

一个疗程邮回老家。一个月来,他每隔一周就打电话问,他爷爷说,贴一次就有效果,一周就不那么疼痛了,半个多月,就能下地了,一个多月就像个没病的人了,如今已经扔了那个老拐杖,能自己满街溜达了,爷爷见人就夸自己生了个好孙子,真是有孝心!

家住湖北荆州的刘翔犯关节炎十多年,每逢春季阴天下雨,就不能下床,平时走路也是一瘸一拐的,生活及劳动都不行,为此花去了不少钱。前几天,他碰巧听朋友介绍了“滇虹骨痛灵贴”,觉得很神奇,抱着试试看的心情,就买了一个疗程,按说明使用,仅仅一个星期,关节就不那么痛了,一时他又买了五盒。现在他关节不痛了,还能轻松下地劳作了。

像这样的例子举不胜举,像这样的奇迹每天都在发生,像这样的口碑时刻都在传诵……

据了解,滇虹骨痛灵贴上市以来,已有几百万的骨病患者因之受益:瘫痪在床不能翻身的、浑身疼痛痛不欲生的、浑身关节僵硬得像木头人的……只要贴上了滇虹骨痛灵贴,颈肩腰腿的疼痛都消失了,关节活动自如了,夜里能睡舒服了,阴天下雨不疼了,温度变化影响也不大了,浑身轻松了,走路不打晃了,心情也好了。滇虹骨痛灵贴将独特的药物精华透皮深入患处,对颈、腰椎病、椎间盘突出、骨刺、肩周炎、风湿关节炎、坐骨神经痛等各种骨关节病,有效率竟然高达95%!

专家提醒:虽然药物治疗非常有效,但是注重生活中的自我保护也非常的重要。即便是患了多年的风湿病,只要能够引起高度重视,采取积极的态度,找对治疗方案,对症下药,放平心态,治愈风湿性关节炎并非不可能。

□营销策略 Yingxiao Celue

销售如何更好地借力

□余君

如何做好销售,对于我们大多数组织和企业来说,都是在思考的一个命题,也都通过各种方式不断进化着,现代环境若是不能很好地借力,是无法让业绩持续增长的。

企业、组织如何更好地借力,如何根据自己的优势进行更好地整合,更有效地做好销售,还是重中之重的事情,但是,现代环境下如何才能更有效做好销售,销售如何才能更好地借力呢?

现代销售人员首先要学会借势,整理好产品及承载产品的无形价值,这里什么叫做无形价值,就是面对目标消费人群尤其是行业中的大客户,怎么样才能够匹配,想好企业的优势在哪里?技术的、品牌的、规模的、联盟的还是文化和理念的,没有就要创造出来,哪怕是概念的和感觉的,在制造话术上面要做一些功夫,首先要把感觉制造出来,这同时要求销售人员要借自己最良好状态的势,有合适的精气神。

借名势,如何根据人性的追名逐利

的势来达成交易,面对不同性格和爱好的客户,销售人员要学会分辨客户,这就要求销售人员经常留心和观察各种人的内心世界,善于分析,借力先要了解力,才能因势利导,投其所好。

销售人员作为企业外事代表,需要借自己优势品质同时,更需要抑制自身不足,如耗时斗狠,无法通过借自身良好情商和逆境商战胜自己的弱点,往往导致关键时候的功亏一篑,所以销售良好的品质不仅仅具备自我挑战和坚持心态、良好的表述和整合能力,还具备良好的自我约束的能力。

大多数企业业绩不好,我们总结出几个方面,一是,不具备销售品质的人员充斥市场,或者说没有经过有效训练的人员充斥市场,这两种情况无论是哪一种,都只有一个答案,就是需要改变,另一个因素是,销售的单兵作战现象严重,违背了销售和营销的本质,许多的中小型企业连合适的团队作战模式都没有,可想而知。

现代销售如何更好地借整合来打造一套合适的模板,已经势在必行,竞争已经升级,如果不明白,在价值链时代不能借力,则,无法更好地获得资源,在竞争中更好地分得市场一杯羹。



先进技术 源于菲亚特

卓越动力 源自上菲红

ADVANCED TECHNOLOGY FROM FPT EXCELLENCE FROM SFH

上汽菲亚特红岩动力总成有限公司由上汽依维柯商用车投资有限公司(SI)、意大利菲亚特动力科技工业股份有限公司(FPT Industrial)和重庆机电控股集团(COME)三方联合创立,致力于以欧洲领先的动力科技为崛起的中国工业打造勃勃雄“芯”。公司引进生产菲亚特动力科技工业全系列产品及其世界领先的发动机技术、工艺和设计理念,严格执行菲亚特动力科技工业的WCM生产管理模式,以全球统一的“欧洲标准”,实现上菲红产品与欧洲同步的全球领先品质。

上汽菲亚特红岩动力总成有限公司
SAIC FIAT POWERTRAIN HONGYAN CO.,LTD

重庆经济技术开发区B07地块 P.C: 401122 TEL: +86-23-6321 2888 / 6231 2888 FAX: +86-23-6321 2888 HTTP://WWW.SFHENGINE.COM
B07 Block,Huangmaoping,Chongqing Economic and Technological Development Zone,Chongqing,China