

策划词 | CEHUACI

国美原董事局主席黄光裕旗下公司欲竞购英国退役航母“皇家方舟”号,并有意将航母改建成世界最大的流动展馆,用于休闲旅游等项目开发。对黄氏此举,业内人士在肯定航母商业价值的同时,也不排除其借机炒作的可能。



点评 | DIANPING

商业影响重于成败

中国品牌占领《变3》引热议

□ 刘映花

意欲竞购英退役航母 国美“暗祭”营销新招?

“美莱”试水跨界营销

□ 裴静怡

日前,中国最具规模连锁美容整形集团“美莱”高调宣布成为2011年南方新丝路模特大赛冠名赞助商,这是整形美容机构在品牌整合营销上的又一次探索。记者了解到,随着国内整形美容观念的渐趋成熟,跨界混搭式的品牌营销成为了机构开拓市场的新思路,“美莱入选秀大赛一旦成功,有可能引起整形美容机构的效仿。”资深营销专家段传敏先生认为整形美容行业能在知名模特大赛进行品牌营销的举措,前景非常好。

试水跨界娱乐营销

“我们目前正在冠名的选秀比赛有:南方新丝路、快乐女生广州赛区、校园天使,在深圳还有完美新娘的比赛,希望借此为美莱品牌创造更多展示的平台。”美莱(中国)董事长叶志阳日前对记者透露。

据了解,一直以来,整形美容机构都在积极探索适合自身发展的营销方式,就目前来讲,娱乐营销依然是各大主流机构市场营销的重点。“各种各样选秀赛事中所表现出的追求时尚、爱美百变、展现进取自信的精神与整形美容机构所着力打造的价值观高度相似;而对于娱乐八卦较为热衷的女性也是这些比赛主要的参与者和关注人群。”有长期关注整形美容行业的市场人士林刚(化名)表示。

美莱相关负责人表示,冠名模特大赛,是因为模特行业对美要求很高,高素质的外貌体型是模特大赛选手必备的条件,要突围而出,可能会考虑借助整形美容技术的帮助,这本身会给机构带来商机,“随着大赛的进行,参与者和关注者会了解冠名机构的品牌和技术实力,这是个难得的扩大品牌影响力的机会。”

提升品牌是未知数

按照相关整形美容机构的设想,不惜花巨资取得知名选秀比赛的冠名权,借助赛事,在媒体长时间关注、连续性报道、热点轮动、亮点频出的宣传中,实现品牌推广的最大效益。

作为整形美容机构对品牌营销的创新探索,美莱系列选秀比赛的冠名对行业有风向标式的影响。但也有业界人士指出,冠名选秀活动一定要有先见之明,才能成为品牌的有效资产,而一次两次的赞助或冠名很难取得预期效果。

记者在采访时了解到,在获得各项知名大赛冠名权后,如何发掘赛事价值,有效、高效地与目标求美者接触和沟通,提高效益,成为跨界营销的关键,也成为机构需要解决的问题。“我们不着急,慢慢搜索,包括机构的资源整合、品牌化发展,需要上下的努力。”叶志阳如是说。

事件 | SHIJIAN A. 家电大佬欲玩航母

国美原董事局主席黄光裕因为一艘航母再次成为新闻焦点。记者11日证实,黄光裕全资子公司Eagle Vantage Asset Management Limited(简称Eagle)确认参与竞购英国退役航母“皇家方舟”号,黄光裕有意将航母改建成世界最大的流动展馆,用于休闲旅游等项目开发。

公开资料显示,Eagle是一家在香港注册的公司。作为黄光裕旗下众多子公司之一,其业务包括家电及电子产品零售、地产及俱乐部营运等,主要覆盖香港及中国内地,中文名通常被称为“老鹰优势资产管理有限公司”。

“竞购只是Eagle公司的一个商业行为,与国美上市公司并无直接关联。”谈及黄光裕竞购航母一事,国美电器副总裁何阳青11日称,Eagle的确参与了这艘退役航母的竞购活动,但竞购方案、所需资金均与上市公司没有直接联系,“若竞购成功,该项目未来可能成为国美新型营销模式的探索平台,比如进行核心产品的新品首发、休闲旅游式购物等,但国美与其关系将纯属商业合作关系。”



◎黄光裕

“英方的竞购信息是今年3月公布的,我们5月份完成了准备工作。”Eagle公司负责本次竞购项目的赵启光告诉记者,参与此次竞购

B. 阻力重重结果难料

对于竞购成功的可能性,赵启光坦言,投标结果还是一个未知数,因为是非公开招标,他们没有竞争对手的任何资料,投标时不能做到知己知彼,唯一能做的就是按照英方的要求提供投标内容。

另外,“皇家方舟”号曾经的军事用途也给这场跨国竞购带来了难度。有媒体报道,参与竞购者少说有5个,其中包括一位英国华裔林建邦,该人士今年1月曾参与过英国航母“无敌”号的竞拍,打算运回香

是依据公司业务拓展需求进行的一次尝试,如果竞购成功,公司计划将航母改建成世界最大的流动展馆,用于奢侈品、电子消费品展示、高端会员体验、休闲旅游等项目,而权益最终受益人为国美大股东黄光裕。

记者了解到,英方没有为“皇家方舟”号设置底价,投标人通过“暗标”参与竞拍。英方将会首先比较竞标价,然后评估投标书的计划用途,最终在7月份公布中标者。竞购金额将主要以时下的钢材价格作为主要衡量标准。据了解,英国今年1月拍卖的一艘退役航母最后成交价约合2000万元人民币。

赵启光表示,此次竞购资金由Eagle方面出,国美电器与此事无资金关联,但他并未透露竞购资金的具体数据,仅表示“对公司而言这笔钱不算什么”,暗示了Eagle的资金实力。虽身陷囹圄,但黄光裕的个人资产实力依然强劲,在“2010胡润中国富豪榜”上,黄光裕以240亿元的个人财富排名第21位。

港改造成一所国际学校。不过,虽然林建邦给出的500万英镑价格比预估价高出一倍,但“无敌”号最终被出价低很多的一家土耳其拆船厂竞得。英国军方将林建邦的落选解释为“资料不全”,但外界分析其失败原因主要是“政治环境不合适”。



◎英国“皇家方舟”号航母

电子商会副秘书长陆刃波日前表示,黄光裕买航母与国美电器虽然没有关系,但眼下苏宁、长虹、海尔、海信等都进军商业地产,地产已成为最赚钱的行业,“如果竞购成功,航母给黄光裕带来的商业价值不亚于一块优质的商业地皮。”不过陆刃波也表示,竞购航母的资金并非最主要的支出,后期改造费用会很大,成本回收压力不可小觑。

另外,陆刃波还表示,此次竞购的可操作性有限,颇有炒作的意味,“它毕竟是英国军用航母,从官方角度考虑很难实现跨国拍卖,此前英国华裔林建邦的失败就是最好的证明;另一方面,黄光裕身陷囹圄后,有关他个人资金实力下降的猜测越来越多,刚刚平息国美内战的黄光裕此时爆出手笔竞购,似乎在告诉大家黄光裕依然有雄厚的资金实力,而借助商业模式创新也能从正面提高其个人地位和社会影响力。”陆刃波认为,与此次竞购的成败相比,整个事件所带来的商业影响更为重要。

链接 | LIANJIE “皇家方舟”号航母

“皇家方舟”号航母长209.1米,宽36米,满载排水量超过2万吨,航速为28节,舰上编制685人,可搭载战斗机和多型直升机,具备强大的反潜及制海能力,自1985年服役之日起长期充当舰队旗舰,战功赫赫,在英国海军中被誉为“皇家海军之母”。

“皇家方舟”号曾参与伊拉克战争,原定2014年退役,但在英国政府的削减开支计划下不得不提前于今年3月退役。

推一体机 创维首次联手地方广电

□ 乔红康

创维集团与陕西广电网络传媒(集团)股份有限公司达成业务合作联盟,联合推广创维双向单芯片一体机及陕西广电网络高清双向业务。

按照双方签署的协议,双方加强内容合作,资源互补。陕西广电网络提供优质的互动业务内容资源及信号支持,创维集团提供高质量、高性价比的产品支持,共同满足市场对于高清互动业务的需求。双方利用各自优势,联合推广和销售高清互动业务内容资源及高清互动产品。

创维集团彩电事业部总裁杨东文表示,与陕西广电网络的联盟合作,创维投入了巨大的研发资源,历经一年多时间的密切配合,将创维双向单芯片一体机打造成广电高清互动业务的最佳终端。

杨东文介绍说,双方的本次合作并非排他性的合作,之所以首先选择了陕西广电,是因为陕西广电走在市场前列,是全国第一个实现一省一网、全省整合的有线网络企业;其次陕西网络作为上市公司,对技术、应用等非常关注;第三是出于广告宣传方面的考虑,正逢旅游旺季,在西安等地推广有利于品牌曝光度增加。

这是国内首次电视终端厂商与广电网络运营商结成联盟,创维表示,此举将开创彩电市场区域市场营销新模式和内容业务发展新思路,高端电视与专业内容服务的联合,将成为行业业务增长新亮点。

杨东文透露,目前也正在与其他地方广电部门接触合作事项,很多地方已经完成测试,“目前跟其他广电合作卖的是单向一体机,接下来会逐渐地向双向迈进”。

专家指出,一体机在研发、生产、销售、物流、商务谈判、售后服务等环节都有着特殊要求,此前尚未有彩电企业能有效整合上述各环节。创维集团与陕西广电充分发挥自身优势,整合资源,打造起国内首条高清一体机产销链,为一体机以及高清互动业务的推广提供了条件。

业内人士分析称,之所以会出现战略联盟,主要原因一是由于企业之

间存在着资源的相互依赖性和经济活动的互补性,这些资源和经济活动在联盟中能够得到新的组合和延伸,使企业降低交易成本,获取更多的潜在利润;二是企业在联盟中可以相互学习,形成新的知识和技能。

据介绍,创维与陕西广电共同推出的双向单芯片一体酷开智能3D基于智能3D引擎和“不闪的3D”科技,创新嵌入双向单芯片,无需机顶盒实现对数字信号全程交互高清处理,同时搭载Android操作系统,实现全网浏览,第三方程序安装卸载,手机、电脑等智能产品完美互联操控的酷开智能3D。

该人士还表示,华为已经确定运营商市场、消费电子市场和企业网市场为公司三大核心业务群,而华为品牌此前仅仅局限于运营商市场,而消费电子市场和企业网市场都需要强大的品牌支撑。

不过,从徐昕泉透露的销量数字增长幅度来看,华为高调的营销不仅仅为了品牌知名度的提升,这应该也是华为公司对终端业务考核的最重要指标。或许正基于此,华为终端高层多次表示,未来3-5年,华为终端业务的收入规模将达到100亿-150亿美元,按照收入规模计算,华为将成为全球前五大终端厂商。

低调华为 千万元冠名足球赛

对于华为终端来说,目前最大的竞争对手,是与华为成长史几乎雷同的中兴通讯。今年中兴通讯智能终端销量目标定为1200万部,2011年全球智能手机出货量将达到47亿部。

“其实国内传统手机厂家已经感觉到中兴和华为的来势凶猛。”深圳一位手机厂家高层表示,这两年通过电信运营商的定制,中兴和华为的手机终端已深入三四级市场,通过运营商的话费补贴已实现规模化销售。

该高层表示,目前手机市场已进入智能手机时代,华为和中兴通讯在软件方面的研发优势正好可以得到充分发挥。中兴通讯有关研发负责人曾透露,今年初公司针对移动互联网应用已组建了20多人的研发团队,其中一项任务就是服务于中兴手机。