

渠道实战 | Qudao Shizhan

不站在浪尖上,就会被浪拍死! 华帝 打响营销渠道夏季“攻势”

张可慕 刘伟

“2010年,华帝(主营业务)销售突破17亿,成为厨卫行业增长较快的企业之一。根据中怡康发布的2010年市场调研数据显示,华帝的灶具产品销量稳居行业第一,市场份额超过10%。至此,华帝燃气灶具已经连续18年蝉联第一。此外,华帝燃气热水器、抽油烟机分别进入全国行业三强。”

在向记者介绍以上业绩数字的时候,华帝股份副总裁刘伟显得非常高兴。1992年,他牵手华帝,成为华帝四川代理商。由于业绩突出,14年后他被华帝总裁黄启均看中,应邀加入华帝股份。

数年来,华帝在国内销售业绩连年快速增长。刘伟认为自己选择的行业埋藏着无限的可能,他说自己的心中有一幅营销蓝图,将华帝目标直指百亿。

尽管市场蛋糕很大,面对来自国内其他同行的激烈竞争,华帝如何找准自己的核心优势,又将如何营销以抢占市场?

在刘伟看来,华帝优质产品、服务和整体解决方案是其核心优势。除此以外,华帝历来坚持“利益共同体”理念,倡导“诚信、责任、创新、共赢”,关注利益共同体的每一个个体。产品分销主要实行区域独家代理制,因此在全国形成了一张巨大而又相对牢固的



分销网络。在这个基础上,2011年华帝在四川、重庆、河南、山东、江苏等重点市场推出“415”工程:即华帝要在四川、山东、河南、江苏四个省及重庆市实现市场占有率第一的目标,这些省区要实现零售15亿的规模。“启动415工程是对黄启均总裁‘一把盐’理论的实践,我们必须把有限资源撒到有用的地方,所以我们希望华帝在几个强势区域能把销售额做到很好的突破。依靠华帝的全国品牌知名度,再在终端市场展示好品牌形象。”刘伟介绍。

与此同时,华帝巨大的网络也向农村辐射。2011年年初,华帝股份“深耕渠道之乡镇专卖店计划”出炉,通过

新建设和原有分销网点整改,新增2000家乡镇专卖店。湖南、重庆等地已经开展试点工作,一场“上山下乡”运动正如火如荼开展。

为了进一步强化渠道销售,刘伟计划用未来三年的时间来打造他想象中的华帝终端:“我心目中华帝的终端应该跟肯德基的店面一样,消费者在广州看到的华帝跟在西藏看到的华帝,无论是店面的陈设还是导购员的发型、胸牌和微笑,全部都一模一样。”

在布局传统渠道之外,刘伟表示,新兴渠道正在成为家电品牌的新增长点。“网购是一个不可阻挡的渠道,也许正是它协助我们降低两大K(Key Account)的高门槛成本。京东商城、京

东商城正在引领B2C的浪潮,向传统的销售渠道发起强有力的冲击。不站在浪尖上,就会被浪拍死。”

刘伟说,网络销售渠道更适合“80后”、“90后”消费群体的消费习惯,华帝也谋划着此类新渠道的布局。他同时表示,华帝在新兴渠道上要完成1亿的销售额。

在刘伟看来,未来厨卫市场集中度会越来越高,比拼的将是综合实力和品牌号召力。因此,华帝将在巩固传统优势的基础上,整合一切可利用的资源,不断提升企业的品牌知名度、美誉度和忠诚度。“微博、SNS等新媒体发展很快,我们有专门的职能部门——公共关系部在利用这些新兴媒体渠道进行传播了,从目前的表现来看,这种及时性的、互动性的传播效果不错。”



《变形金刚3》搭车淘宝商城 电商联动营销



商城线上零售价,相当于线下8.5折,促销时还包邮。这次活动只是双方合作的开始。”

在现实中,大黄蜂是雪佛兰科迈罗,一辆因《变形金刚》电影而成名的传奇跑车。在淘宝商城上海永达汽车经销店,科迈罗车型已上架,显示“即将开始”。网页说明显示,该车将于21日10点限量1台抢购,定金3万元。并且淘宝商城的购买者,还能获赠孩之宝全套变形金刚模型及《变3》电影票2张,总价值超过6000元。

图据新浪网

随着《变形金刚3:月黑之时》本月21日起在国内上映,和《变3》相关的衍生商品也开始热卖。在淘宝商城的美国孩之宝旗舰店,两款变形金刚玩具将全球首发。众多TF迷(TF是Transformers简称,即变形金刚)在《变3》上映前夕均以拥有这些正版衍生商品为荣。同时,众多TF迷也认为这些商品具有极高的收藏价值。

据悉,在《变3》上映前夕,孩之宝特意在淘宝商城的美国孩之宝旗舰店发售2款限量999个的领航者级《变3》角色模型。孩之宝中国区公司电子商务部负责人徐广表示:“这2款玩具是中国区淘宝商城全国首发,并且是专供款,具体角色要到21日凌晨才揭晓。TF迷想要集齐全套变形金刚3模型,这2款只能在淘宝商城购买。”

(每日经济新闻)



江苏兰陵集团董事长兼总经理陈春源

《兰陵:为打造民族涂料的黄金时代而奋斗》系列报道之五

当好打造民族涂料黄金时代的旗手 ——兰陵集团实施“十二五”开局之战

经济社会发展的基本面没有变:工业化、信息化、城镇化、市场化、国际化深入发展,正处于可以大有作为的重要战略机遇期。顺应全球经济继续温和复苏,中国出口将保持较快增长,消费实际增长将稳中有降,投资增长动力依然强劲。由于今年通胀形势较为严峻,中央实施积极的财政政策和稳健的货币政策,宏观经济将呈现非典型复苏,发展战略性新兴产业将成为经济新增长点,这为兰陵提供了巨大的发展空间和广阔的市场舞台。从行业形势看,涂料行业国内产量已跃居世界第一,产业升级、结构调整、战略转型取得根本性变化,经济运行质量、行业整体水平呈现良好态势,涂料行业已步入新的发展时期,局面欣欣向荣,正由产量大国向技术强国迈进。作为绿色产业和循环经济代表之一的中国钢结构行业,已成为世界同业关注的中心,正由“中国制造”走向“中国骄傲”,国家“十二五”钢结构产业倍增目标给兰陵的钢结构事业带来了前所未有的发展机遇。

站在时代高处的市场预测,体现的是一个成熟企业家的政治智慧,展示的是兰陵作为打造民族涂料黄金时代的旗手形象。

2011 兰陵定为“黄金”战略年

兰陵的2011年为“黄金”战略年,是在几个“继续”的基础上定位的。几个“继续”,闪耀着打造民族涂料黄金时代壮丽的景色——

陈春源说,实现经济总量再次跨越,是兰陵“黄金”战略年中的重头戏,其关键词就是几个“继续”:

继续围绕国家能源发展中长期规划,拓展传统能源市场应用,抓住新一轮石化行业建设大投入契机,着力抓好热电、煤电一体化、路港运一体化、油气田工程建设及其装备制造配套; 继续做大装备制造产业市场,

借鉴煤机装备成功突破经验,着重抓好矿业机械、铁路工程机械、港口机械、水工机械、海工装备、农机装备、水泥装备、电力及输变电装备等重大制造领域目标客户开发,做大增量,做强品牌;

继续围绕国家“铁、公、机”建设增长规划,全面开发铁路客运站建设项目,抓牢抓好公路机场建设项目涂装工程;

继续提升央企及省属大集团合作关系层次,切合国家“十二五”央企发展思路,坚定战略开发目标,京地联动,地区合作,加大开发力度,加强业绩考核,以期取得显著实质性斩获,夯实市场可持续发展基础;

继续跟踪各行业大型设计院总包项目,建立巩固长远战略合作伙伴关系,整体布局,全面谋划,以点带面,做大成效。同时抓好央企大集团及其他国际工程总承包商出口配套,拓展自营出口通道,做强实力,做大效益;

继续围绕国家经济圈、城市群发展规划,大力开发其中大型经济区、工业集聚区建设市场,不断斩获东北地区等老工业基地全面振兴新阶段建设项目工程;大力推进江苏沿海开发重点建设项目跟踪落实;

继续发挥新产品应用市场开发的主观能动性,着重开发聚脲涂装、隧道防火、三军工程建设及军工装备制造市场,做优船用车间底漆市场;

继续探索和实践涂装项目先进承包模式,不断创新优化营销管理,建立核心市场、重要市场、重大工程丢失问责制;

继续深入改革涂装公司经营管理模式,依托施工壹级资质平台,创新发展思路,引进先进设备,学习先进技术,提升涂装水平,做大规模总量。

九个“继续”一句话,遵循国家产业发展政策,加快新兴战略性新兴产业市场攻坚开发,继续推进市场结

构调整优化。记者获悉,兰陵的2011年已呈“旗开得胜”之势,一个科学发展、绿肥红秀的新局面正展现在人们眼前。

大戏连台 尽显旗手“黄金”本色

集团相关负责人告诉记者,2011年是兰陵集团的“研发大提升,技改大推进,市场大开发,销售大增长”之年。作为打造民族涂料黄金时代的旗手,兰陵的发展谋略从来都有鲜明的特色。据悉,2011年,他们仍将坚持贯彻“大市场、大渠道、大客户、大合作、大营销”思想,不断推进顾问式营销和战略性营销,以不变应万变,以大开发促进大优化、大调整、大增长。真是“大”戏连台,紧锣密鼓为“黄金时代”摇旗呐喊,鸣金开道。

加强质量管理,提升质量信誉,做强品牌优势,推进品牌强企,是兰陵连台“大”戏最精彩的一幕。他们提倡大质量管理理念,把质量管理扩大到企业经营的各个方面,先追求高质量,再创造高效益。提倡全员参与理念,把质量管理融入到员工工作的每时每刻,形成过硬质量执行力,确保客户满意度。

坚持全面质量管理,大力倡导卓越质量管理模式,不断提高产品质量、施工质量、工作质量,持续提升质量管理水平和成效。与此同时,他们坚持诚信经营理念,提高优质服务能力,提升市场美誉度,坚持品牌强企战略,提升品牌品质,扩大品牌影响,做强品牌优势,提升客户忠诚度,无愧于装备国内领先、质量国内领先、技术国内领先、服务国内领先的企业实力,不辱于打造百年兰陵品牌的崇高使命。

记者得知,跨入2011年的兰陵,企业经济工作的指导思想和奋斗目标已经明确,兰陵人深知自己该做什么、该怎么做。陈春源豪情满怀地表示,站在新的历史起点上,兰陵人将进一步认真贯彻落实的十七届四中、五中全会和中央经济工作会议精神,坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,全面贯彻科学发展观,大力弘扬“创新、求实、团结、奉献”的兰陵精神,以更加坚定的发展信心、更加奋发的拼搏豪情,乘势而上,激情奋进,为圆满完成新的一年各项目标任务,实现大跨越,再创新辉煌,确保开局必胜、首战告捷,为开创兰陵事业科学发展、和谐发展、快速发展、高效发展的更好新局面而努力奋斗!



江苏兰陵集团办公楼

记者点评 | DIANPING

兰陵的2011令人振奋的理由,一是他们的30年发展历程,二是他们的“十一五”业绩成就,三是他们2010年的完美收官。三大理由,造就“旗手”风范。

对兰陵而言,他们为之奋斗的民族涂料黄金时代,“是站在海岸眺望海中已经看得见桅杆尖头了的一只航船,是立于高山之巅远看东方已经光芒四射喷薄欲出的一轮朝阳……”

特约通讯员 张海峰 本报记者 李丙驹

又是一年芳草绿,日照神州百业兴。卷帙浩瀚的历史书简中,共和国的2010和2011是两幅气壮山河的插图。完美收官和雄健开局,使这两个年头绽放出极不平凡的光彩。各行各业在送旧迎新的舞台上,敲响了更加激越铿锵的战鼓。

陈春源是一个很有政治头脑的企业家。他从大局着眼,认识到“十二五”规划的开局之年,我国入世十周年这个重要的历史时期,国家以改革开放加快经济转型的步伐将更大更快。对兰陵集团而言,2011年是他们又一个30年发展征程的新起点,也是下一个五年大发展周期的第一年。站在新的历史起点上,咬定“黄金时代”的伟大目标,兰陵的2011必须更上一层楼。做好今年的各项工作,必将为企业未来五年又好又快地发展,打下具有决定意义的坚实基础。

把握发展大势 迈向“黄金时代”

多年来,兰陵集团肩扛发展民