

营销策略 | Yingxiaocelue

营销新招 | Yingxiaoxinzhao

# “国航飞机，我命名”

## 国航“微博营销”再发力



随着微博的兴起和走红，这个被称为“最优秀的蜂窝式营销阵地”的新平台，也逐渐为具有超前意识和探索精神的企业所关注。作为全球领先的航空企业，中国国航继向网友成功开启国内首架“微航班”后，再次推出微博营销新品——“国航飞机 我命名”。

7月21日，国航为中国大陆引进的首架波音 B777-300ER 新型飞机在新浪微博开辟了“国航飞机，我命名”有奖命名活动。号召网友通过新浪微博发挥自己的想象力，为国航 B777-300ER 飞机起名。活动设置了命名优胜大奖、原创幸运奖、活动幸运大奖、参与奖四项奖项。其中，命名优胜大奖可获得北京——法兰克福双人往返免费机票。活动一经上线即招揽了 3000 多名网友的命名意见。

通过微博起名，获得了网友的参与，使国航微博营销的意图“拉近与用户的距离，增强与用户的沟通”得

以实现。显而易见，通过微博用户的口碑宣传网络进行传播的“微博营销”，利用快速复制的方式，可以使信息迅速传播和扩散，传向数以千计、数以百万计的受众，进而实现“营销杠杆”的作用。

作为国内首先试水新媒体营销的中国国航，微博活动营销显然可以简单精准地锁定航空旅行的常客。为数众多人的参与，也自然对国航的品牌知名度形成了呈几何倍数的传播力量。

据相关数据显示，2011 年中，中国互联网微博累计活跃注册账户数将突破 1 亿，2013 年国内微博市场将进入成熟期。微博营销，其投入成本更低，灵活性更强，其随时随地都可以更新的高效性更适合企业举办各式各样的活动，通过此举企业能够在第一时间获取消费者们内心对于相关产品的真实想法，进而能及时制定战略来迎合目前消费者们的心理需求，实现企业与消费者之间的高效互动。

(中国网)

圆满结束的《资本相亲会》奥康专场是奥康借出部分省级区域总经销和市级区域经销的机会，以成就创业者的老板梦想。

## 奥康成功牵手“创业达人”

本报讯 寻找创业达人，打造财富神话。7月17日晚九点，浙江卫视《资本相亲会》奥康专场节目呈现在观众面前。来自湖北武汉的余慧凭借在总决赛现场表现出的综合实力赢得头名，获得了价值 50 万元的大奖，并现场签约成为奥康湖北省鄂州区域的经销商。至此，奥康通过电视节目成功牵手了“创业达人”。

本次比赛历时两个月，报名参赛的近千名创业者平均年龄 29 岁，学历在大专以上的占 65%，其中不乏在校大学生。赛事也受到了社会以及媒体的广泛关注，通过预选、海选赛重重选拔，来自湖北武汉的余慧、广州增城的叶勤好、湖北襄樊的朱长军以及河南商丘的申昆五位选手脱颖而出，成功晋级总决赛。

总决赛现场，评委阵容强大，有浙江大学管理学专家柳宏志、著名商情专家俞茵和奥康董事长王振滔等。评委们通过项目阐述、话题辩论、商业命题答辩、评委与选手问答交锋等环节，面对面地考察五位选手的商业综合素质并予以打分，得分最高者即为大赛的冠军得主。“除了多年鞋服行业从业经历，我觉得自己能成为大赛冠军的最大优势，在于我对加盟奥康后的具体运作有一个清晰的规划。”叶勤好先生对于自己的胜出有清醒的认识，“比如，决赛现场我



选手余慧拿到了总价值 50 万元的创业大奖

告诉评委，如果我拿到 50 万元大奖，我会用于优化物流网络、培训导购人才、加大宣传力度等一系列扩大再生产的举措，而不像其他选手那样将阐述的重点放在了以往的经验。”

“一个人成功不算是成功，帮助更多的人成功才是真正的成功。”用王振滔的这句话来概括此次《资本相亲会》的意义再贴切不过。王振滔还表示，此次《资本相亲会》奥康专场圆满结束的同时也是一个新的开始。通过节目的影响和传播，他希望今后有更多有思路、有想法的人加入到奥康“千人创业工程”的队伍中来，跟奥康一起践行对梦想的追求。

据了解，圆满结束的《资本相亲会》奥康专场是奥康“千人创业工程”的后续部分，推出部分省级区域总经销和市级区域经销的机会，以成就创业者的老板梦想为目标，并长期持续地对创业者进行扶持。奥康的创业扶持计划也以其大规模、大力度和专业性得到了广泛认可。

营销实战 | Yingxiaoshizhan

## “勾引”消费者 月饼大打细节牌

郑忱 吴静

距中秋还有一个多月时间，但月饼大战已拉开了“帷幕”。

与往年不同的是，今年月饼市场有两个绕不开的关键词：新版《食品添加剂使用标准》和“塑化剂阴云”。月饼生产企业小心翼翼，只好在细节上做文章来打动消费者。

### 部分企业欲放弃月饼市场

7月21日，记者在世纪联华庆春店看到，部分散装和筒装的月饼已摆放在货架上，邀请市民尝鲜，味道包括椒盐、火腿、芝麻、百果等，每筒 8 只，价格在 16 元到 20 元之间。记者注意到，和往年相比，月饼的口味没多大变化。而从本周开始，杭州各大月饼生产企业陆续召开订货会。从超市和订货会反映情况看，因为受原料、成本上涨影响，今年月饼价格普涨，涨幅将在



10%-20%左右。

目前，白糖已从 5000 元 / 吨涨到 7000 元 / 吨，作为月饼主要原料的上乘莲子由去年的 50 元 / 公斤左右，攀升到了 75 元 / 公斤，核桃仁从去年的 54 元 / 公斤

涨到目前的 68 元 / 公斤，食用油价格也涨了约 40%。

为此，五味和已打算把月饼价格涨幅控制在 10% 左右，知味观、采芝斋也都称今年上市的月饼将会涨价。

除了涨价，一些非品牌的月饼生产企业，甚至做出了一个艰难的决定：减少或放弃月饼市场。

绍兴市惠康食品厂的负责人表示：“今年的月饼生意难做，主要是食用油价格上涨幅度较大，另外生产月饼的糖、果仁等原料也纷纷涨价，我们今年将从 7 月底开始生产，数量适当减少。”而绍兴齐贤镇御飘香食品厂的工作人员则表示，今年可能放弃月饼生产。

### 月饼外包装调整多不用塑料

此外，在塑化剂风波、新版食品添加标准双重压力下，今年月饼的“安全”问题成为生产企业最为关注的重点，对添加剂原材料的

管理也更加严格。“月饼添加防腐剂，主要是为了保鲜、防腐。”五味和营销总监周建忠说，“五味和为控制添加剂使用，宁可缩短产品保质期，已由原来的 2 个月缩短到了 30 天。”

在包装上，月饼生产厂家也做了一些调整。21 日，记者连线“五味和”时，该企业市场部的工作人员屠先生说：“塑化剂让很多人直观地认为塑料制品都会有害，所以今年我们也减少了塑料包装，改用铁盒和纸板。在使用塑料包装和塑料托盘时，都要厂家对原料供应商索证索票，除提供生产许可证外，还要提供产品检验合格报告、塑化剂的检测合格报告以及进出货台账。”

他还举例说，以前普装的月饼，都是采用塑料纸包装，不仅渗油，且不易存放，“今年我们在塑料纸外面加了一层铝箔纸，与外面的塑料隔开，有点类似于饼干的包装，这样就可以让消费者更放心了。”

# 重汽打造四大体系 营销工作新意盎然

## 中国重汽集团召开 2011 年年中营销工作会，以“二次创业”为契机努力提升四种能力

吴峻岩

近日，中国重汽召开 2011 年年中营销工作会。集团公司董事长、党委书记马纯济，集团公司总经理蔡东到会做重要指示。集团公司副总经理于有德主持会议。

马纯济强调，当前中国重汽的改革正处在关键时刻，世界汽车市场正在发生深刻变革，在严峻的考验面前，全体干部职工要统一思想认识，紧紧把握发展机遇，振奋精神，坚持科学发展，在转变经济发展方式上下真功夫，在优化调整产品结构、优化网络提升上做文章，坚持“科学发展，理性经营，精心操作，实现最佳效益”的经营理念，坚持把提升质量、提高效益、提高市场占有率放在突出位置，加大工作力度，认真落实“二次创业”各项措施，继续发扬连续作战的作风、顽强拼搏的创业精神、勤俭节约的传统，把全部精力集中到企业发展上，创造新优势，确保完成全年生产经营任务。

今年以来，中国重汽坚持以科学发展观为主题，以转变方式、调整结构为主线，认真分析研判市场形势，各项工作取得新进展：一是国际市场网络建设进展明显，出口工作成效显著。二是加强质量制度建设，产品质量工作有了新提升。三是强化制度流程建设，企业管理水平有了新提高。四是坚持以人为本，员工队伍建设进一步加强。五是明确发展目标，“二次创业”伟大工程全面实施。目前，各单位特别是制造系统各单位正按照集团公司的统一部署，认真分解各项指标，查找问题，制定措施，加大工作力度，严格制度流程，积极探索分工制度改革等各项措施，推动“二次创业”伟大工程向纵深发展。面对严峻的市

场形势，今年以来，销售系统各单位也采取了一系列措施：一是进一步加强了销售网络的细化、转化、强化、专业化工作。二是加大了促销力度，进一步调动了经销商改装厂的积极性。三是不断拓展金融支持新渠道，消费信贷和银企合作业务进一步开展。四是强化技术培训、服务调度和备件工作，售后服务水平大大提高。

针对当前的营销工作，马纯济指出，从整个汽车行业来看，今年上半年重型汽车产销量同比下降 70.4%，特别是五、六两个月连续下降。从中国重汽自身来看，上半年主要经济指标均有不同程度下滑，这有外部环境变化的原因，但更重要的是要查找自身存在的问题，主要表现为对今年市场形势估计不足的问题；产品结构和区域市场结构不尽合理的问题；市场网络大而不强、售后服务水平提高不明显的问题；部分营销人员、个别干部工作标准不高、要求不严的问题等。针对以上问题，要有清醒的认识，采取积极有效的措施，从根本上加以解决。

针对当前的市场形势，马纯济认为，目前全国重卡市场面临着多种影响因素，机遇和挑战并存，但总体上看机遇大于挑战，马纯济指出：

(一)认清形势，统一认识，坚定信心，全力做好各项工作。改革十年来，中国重汽积累了行业内的领先优势，无论是技术质量水平还是营销水平，无论是内控制度还是资金保障能力，在行业中优势都是明显的。尤其是通过与曼公司合作，推出了行业内领先的新产品，并将推出一系列达到国际先进水平的产品，这是行业内其他企业无法比拟的显著发展优势，目前集团公司内部正在全面展开“二次创业”各项工作，销售系统仍有巨大潜力，一些新

措施、新模式正在酝酿中，终将会成为独具特色的发展利器，形成良好的发展势头。因此，全体员工特别是各级领导干部，一定要统一思想，坚定信心，全力做好当前各项工作，开创市场营销工作新局面，确保完成全年目标任务，提高市场占有率。

### (二)明确全年经营目标，确保完成全年任务。

根据下半年重型汽车市场发展态势，集团公司对全年经营计划指标进行了调整。各主营单位要根据新的营销指标积极开拓市场，全力抢抓订单，确保市场份额稳定增长。同时，要加快在途车辆的流转速度，严格控制在途车的数量。

### (三)要以“二次创业”为契机，创新营销发展思路，将营销工作提升措施落到实处。

第一要认真总结一次创业以来坚持三个转变，实现规模发展的历史经验，特别是在新形势面前存在的问题和差距，把思想统一到集团公司提出的单纯靠扩大规模、加快速度促进发展，转变为依靠提高工作质量、效益促进发展上来；把措施由单纯的抓订单回款、压缩在途车辆，转到既要抓好近期目标的实现，更要重视眼前任务，同时特别重视市场开发能力建设，和网络可持续发展上来；要把应付库存量、售后服务日常问题处置，转到在处置眼前任务的同时特别注重提高自身素质，创新发展，开拓市场，提高市场占有率的根本性措施落实上来。总之，从现在起要围绕创造高水平营销网络，培育创新性营销工作班子队伍，提高可持续发展的市场开发机制。围绕全面提升工作质量水平做文章，实践二次创业工程，创造营销建设新优势。

式创新，围绕钢铁网络建设主要提升四种能力，打造四大体系，实现“一线通”新发展。提升四种能力就是：以大力发展 4S 店为主导，“四网一线”的工程能力的提升；以推动长期战略合作为重点的客户培养发展工程能力的提升；以品系化经营为特色的区域性战略细化工程能力的提升；以星级(四星)服务为标志的，有中国重汽特色的“亲人”服务能力的提升。

为实现四大工程能力的提升，要积极开展营销网络业绩水平评价考核体系；建立重点用户关系设立维护体系；营销系统产品开发改进提升支撑体系；营销政策调研、营销能力、服务能力培训和网络培训体系。要把营销信息化工程(一线通)作用在营销管理控制、指导培训、诊断服务、监督、考核等的职能提高发展上有新突破、新创意、新提高。

第三大力发展 4S 店是提升网络建设质量的重要措施。以 4S 店为主导，适当发展专营店，引导经销商、改装厂、调动供应商及有条件的单位，按照中国重汽规划要求，真实投资，建立或参股，合作组建中国重汽的产品专营店、4S 店，是提升现有网络，实现“二次创业”的迫切要求。这次会后，各主营单位要狠抓落实，并在后期管理、考核上狠抓措施落实，力争真正取得实效。

第四要努力强化长期战略合作单位关系的建立和维护。要解放思想，打开思路，努力打造重点客户战略合作关系的建立和维护体系。各主营单位、各区域公司要认真排查有规模、有实力的物流公司、经销商、改装厂、用车大户，积极推进建立长期合作关系；各主营单位要有领导负责，专人落实，地区公司要把该项工作当作可持续发展的

大事来抓，要落实合作对象的选择推荐，落实合作协议的签订，落实签订后的关系维护，落实实现车辆的年年增长。

第五要在品系化经营上有新突破。一方面要把细化区域经营网络落实到地级市、县级，重点区域要在乡镇级有突破，培养中国重汽的车辆村、车辆镇、车辆县；另一方面，品系经营要独立运作，特别是三平台产品、五平台产品，各主营单位都要形成网络独立运营的新格局，从现在起到明年一季度，各单位要作出具体安排，实现完全独立，形成网络，制定具体措施，做到网络先行。

在这次年中营销工作会议上，马纯济强调指出，销售工作是集团公司各单位、各部门的共同责任，制造单位要对产品负责，为市场服务；技术质量部门要围绕市场需求，提升企业自主创新能力，要加大产品质量考评改进力度，集团上下要全力支持市场营销。越是淡季，越要狠抓营销创新、狠抓网络建设和队伍建设，认真研究营销服务模式创新问题，把营销工作与生产有机结合起来，在“二次创业”中实现销售体系的创新工程。全体营销人员要立即行动起来，扎扎实实做好各项工作，真正落实好“二次创业”各项措施，真正解决好面临的各种问题，真正实现突破创新。各部门、各单位要按照集团公司的统一部署，紧密联系实际，认真研究面向市场、支持销售的办法和措施，形成市场服务、为用户服务的良好氛围。要结合目前正在开展的“二次创业”伟大工程，进一步动员全体员工继续发扬顽强拼搏、连续作战精神，全力完成下半年各项任务，为中国重汽新的发展再立新功。

**协办单位：**  
  
**海南亚洲制药有限公司**  
 董事长 总经理：**楼金**  
 地址：**海口市国际商业大厦12层**  
 电话：**0898-66775933**  
 传真：**0898-66700763**