

奥普拉·温弗瑞今年 57 岁,作为一个黑人,她红遍全球,成为了当今世上影响力最大的妇女之一,她不仅成为美国历史上第一位女性黑人亿万富翁,更是控制着哈普娱乐集团超过 10 亿美元的股份。但是让人们认识她,了解她的主要原因,却不是她的财富,而是她无可比拟的人格魅力和她给世人不断的惊喜。

营销 需要创造惊喜

奥普拉的惊喜

奥普拉脱口秀每期的嘉宾都是曼德拉、乔丹、杰克逊、奥巴马这样的重量级大牌,每次内容也都火辣异常,并非常具有互动性。在 1993 年的某期节目上,奥普拉向乐坛天王巨星迈克尔·杰克逊这么发问:“迈克尔,我知道这很尴尬,但你还是个处男吗?”纵观全世界所有电视节目,只有奥普拉有资格这样问。

但是奥普拉给观众的惊喜远远不止这些,比起精彩的问答,奥普拉还会不定期的向到场观众送大礼。

2004 年,奥普拉曾经在一期节目上向现场所有 276 位观众送出了一人一辆崭新的庞蒂克 G6 轿车。在去年《奥普拉脱口秀》最后一季的首场节目中,奥普拉宣布:将携带现场观众免费飞赴澳大利亚环游八天,而这次“私人飞机驾驶员”,更是好莱坞巨星约翰·屈伏塔;没过几个月,奥普拉再次在节目里送出了 275 辆甲壳虫轿车。另外,奥普拉还曾送给一位无家可归观众一栋房子,给一个减肥百公斤观众一辆全新保时捷跑车等。这些惊喜无不使观众们欣喜若狂。

中国电视节目惊喜不足

相比《奥普拉脱口秀》的惊喜,中国的电视节目就显得缺乏让观众惊喜的创意。

强筋健骨 “松州泉”欲发力全国市场

□ 明月

赤峰王府天然矿泉水开发有限公司坐落在大兴安岭南端东北自然保护区内蒙古赤峰市境内。境内广大区域未受过任何工业污染和环境污染,保持着原生状态,蓝天白云、明月星空、芳草绿地、白沙一反碧湖、真山真水、淳朴风情。赤峰王府天然矿泉水开发有限公司创建于 2006 年 8 月,2008 年 3 月正式投产,公司总部设在赤峰市中心城区。矿泉水厂、水源地坐落在赤峰市松山区王府镇境内。公司对王府镇境内天然优质矿泉水资源;进行逐期开发,年生产优质天然矿泉水 10 万吨。

积极调整产品结构,开发新产品,适应市场需求。在市场经济的今天,竞争日趋白热化,在夹缝求生存的企业不在少数,假冒伪劣、泥沙俱下,产品市场竞争的不公平等因素等等,委实环境恶劣。该公司在激烈的市场竞争环境中立于不败之地,积极优化产品结构,不断开发新产品。该公司本着质量第一、用户至上的原则,。强烈的创新意识,针对不同的消费需求、细分市场、积极实行产品的更新换代。不断推出新产品,实现差异化方略,近几年来不同档次的新产品逐年上市,深受广大消费者的喜爱。

脚踏实地、稳健经营。该公司在稳健中求发展,在发展中壮大。脚踏实地,不断实施一步一个脚印,冷静应对,深挖企业现有的资源,低成本、高竞争。在现有的企业规模基础之上,不断实施企业内部改造、扩建、同时扩大积

累,使企业的生产能力迅速提高,区域产品的市场覆盖率提高,企业的人才、质量、管理、品牌、市场等优势极大显示出来。

危机管理,未雨绸缪。放眼前景。长期以来,以一种应变的态度、主动、自信。在管理上谦虚谨慎、善于学习、善于完善,让每一个员工自然产生危机意识和生存意识,发扬团队管理,顽强拼搏。在危机中求发展,在危机中求质变,在危机中求壮大。“只有不到的精神,才有不到的企业”。强大的精神支柱,才是企业的灵魂。松州泉注重良好的企业形象,凝练人性化的企业精神和价值观念,提高员工的文化素质,树立员工的团队信念、市场竞争信念、危机感,鼓舞斗志,增强员工对企业的责任感。松州泉以其先见的危机管理模式来抗险,以其强大的企业精神来助力,使企业的知名度。美誉度更加形象化、具体化。

该公司注重产品质量、追求科技进步,生产线引进国内外先进生产设备。在生产过程中,对厂房环境、生产条件、生产设施、工艺环节和产品质量均作了严格控制。在确保原生态天然矿泉水水质不变的前提下,进行无菌灌装,保证“松州泉”天然矿泉水,“天然原水、卫生、安全”。 该公司立足高起点、高品质,稳步发展。注重产品的内在品质,努力把“松州泉”天然优质矿泉水打造成中国的世界级优质天然矿泉水。为人类奉献“天然净化、天然矿化、卫生、安全”的健康水。

中集凌宇宜昌产品推介会圆满召开

□ 本报记者 罗红耀 戴乐

随着中集凌宇品牌建设的不断深入,近年来,中集凌宇在湖北市场取得了可喜的成绩,为回报广大客户和社会各界的支持与关心,2011 年 10 月 31 日,中集凌宇联合宜昌春江重汽发展有限公司联合举办了中集凌宇宜昌产品推介会,参会的 120 余名行业客户涵盖了宜昌市区所有搅拌站股东和相关领导。

会上,中集凌宇湖北区经理王庆丰介绍了中集集团、中集凌宇近年来的发展情况及中集凌宇高端专用车产品的过硬品质和广阔的市场前景,他表示,中集凌宇在给客户提供高端品质的同时,将一如既往确保售后服务工作到位,与客户、经销商取得共赢态势。

变废为宝,一项工艺创新成果创神奇效益——记衡变公司真空干燥系统及其工艺改进

在特变电工衡阳变压器有限公司 2011 年度“创新创效、革新命名”评选活动中,对上世纪七十年代的真空干燥设备和从瑞士 MICAFIL 公司引进的汽相干燥系统的工艺创新改进,为公司创造了神奇的效益,被评为“创新创效”一等奖。一项创新,两大系统,八个改进,用废弃物品改造濒临报废的干燥系统,给公司带来每年 140 余万元的经济效益。这就是衡变公司针对一些陈旧的、濒临报废的传统真空干燥系统和汽相干燥系统其设备老化、技术落后、产品干燥时间长、产能和安全性能降低等种种困难和问题,进行设备和工艺试点改进的成果。

设备和工艺,双管齐下

2009 年,衡变公司根据企业生产能力不断扩大,公司决定对濒临报废的传统真空干燥系统和汽相干燥系统其设备老化、技术落后、产品干燥时间长、产能和安全性能降低等种种困难和问题,进行设备和工艺试点改进,成立了“真空干燥系统及其工艺改进”项目小组。刘翻(衡变公司工艺部干燥工艺员,1992 年开



样车参观过程中,客户对混凝土搅拌运输车很感兴趣,在产品的各个细节上与业务经理进行了沟通,并表现出了非常强烈的购买欲望,推介会充分体现了中集凌宇的品牌特色和产品质量的可靠性。

在对传统的真空干燥设备进行改进时,项目小组从设备和工艺两个方面着手,双管齐下,对公司的真空干燥进行设备和工艺的整体改进。从改进真空罐门的密封方式、压紧方式,到提高真空罐承载能力,这项技术创新涉及了两大真空干燥系统的设备和工艺的整体改进。通过改进,以绝缘含水量测量结果为依据,在不影响产品质量的前提下减少线圈及器身的干燥时间,大大节约了干燥成本。每年 140 余万元的经济效益见证了刘翻与她的团队的努力。

变废为宝,节约成本

在公司“抓市场、防风险、提质量、降成本、调结构、增效益”的“十八字”经营方针的指导下,项目小组的成员们将资源的循环利用作为此项创新的首要考虑因素。濒临报废的真空干燥系统,报废的密封条内胎,一切看似没有价值的“废物”在这里焕发了生机,继续为公司的生产发光发热。

80 年代到 90 年代初,衡变公司从瑞

作为一家优质服务的酒店,早上叫醒服务是必不可少的,如果你耽误了这些商务旅客的旅途或者重要会议可就麻烦了。面对这些挑剔的客户,如何让他告别“起床气”成了一大难题。丽兹·卡尔顿是全球著名的酒店品牌,他们酒店的旅客,仿佛都没有“起床气”。而这一秘诀就在于叫醒旅客之后,送上一杯提神醒脑又健康美味的“叫醒茶”,叫你起床的不再是讨厌的电话铃声或者敲门声,而变成了诱人的茶香,这样的小举动获得了前所未有的成功,卡尔顿酒店的服务员不再为了叫醒客户而提心吊胆,而所有旅客也对这样贴心的小惊喜而心情大好。

同样的安慰营销也出现在日常生活中。开车违规被发现时,交警总会先给你总统级待遇:敬个标准的军礼,然后再拿出那张令人肉痛的罚单,让人诉苦不能。

在国外的医院或者诊所里,小孩子们在打针前都会有糖果相送,当孩子感觉疼痛想哭之时,医生就会把甜蜜的糖果放入孩子口中,让孩子们“痛并甜蜜着”。

好的营销总是伴随着惊喜,让你在心情愉悦的时候消费他们的产品或者服务,让你明明知道是“坑爹”却欣然接受。不好的营销善于吃老本,墨守成规,按照老一套来进行;而好的营销则为了吸引客户而创造更多的惊喜。

(哈佛商业评论网)

禹州公路局

加大项目建设力度

河南省禹州市公路管理局紧抓住国家调整路网布局规划的机遇,进一步调整完善干线公路规划,优化路网布局,扩大路网规模,加快全市干线公路建设步伐,今年开工建设省级干线公路大修建设项目三个,分别为全长 31 公里的省道 325 线禹州无梁至花石段大修工程;全长 9 公里的省道 237 线禹州段大修工程;全长 168 公里的省道 103 线禹州北段大修工程。

(魏振明 尹俊鹏 张国峰)

禹州电力公司为创建文明城市作出努力

为迎接省级文明城市复验,河南省禹州市创建办对全市市容市貌进行了全面检查,并将影响市容市貌的不符合规定的小商贩、小广告以及公共设施损坏等问题根据单位划分责任。禹州市电力工业公司接到创建办发出的书面通知后,积极对这些问题及时作出整改,并在整改后进行复查,确保一个干净整洁的城市环境,为市民创造更文明美好的市容市貌作出努力。

(周晓军 杨绍远 乔新建)

产品远销

20 多个国家和地区

华英集团出口额连续 4 年快速增长

● 本报记者 李代广

河南华英禽业集团有限公司始终坚持“科技先导,质量第一”的经营理念,全力实施名牌战略。

目前,华英公司的各类冷冻、生鲜、熟食制品已发展到 12 大类 200 多个品种,形成了批发、超市、连锁并举的销售模式,搭建了覆盖全国的市场销售网络,主导产品畅销全国,并远销韩国、日本、新加坡、俄罗斯、中东、东南亚和我国香港等 20 多个国家和地区。

2008 年以来,在国内食品行业出现严重信任危机的时候,华英产品实现了出口高门槛下的高速增长,当年至今,公司出口额一直保持着 30%以上的增长速度,成为国内唯一一家对韩、对日出口鸭肉熟食制品的企业,并被国家指定为供奥特许鸭产品,市场竞争优势尤为明显。

“华英”牌系列产品先后荣获“中国名牌”、“全国质量信得过食品”、“国家质量达标食品”和“全国三绿工程十大畅销品牌”等荣誉,在同行业内树立起了良好的品牌地位。

中集凌宇确立“打造中国罐车第一品牌”的战略目标以来,推广活动相继在全国各地展开,高端的产品技术、过硬的产品质量、完善的售后服务和良好的客户口碑,正在见证“中集凌宇 罐车专家”的王者风范!

士 MICAFIL 公司引进的汽相干燥系统的真空罐都为立式的,依靠罐盖的自重和压力差压紧密封胶带(空心胶带充气)来密封。因真空罐使用时间长,罐体变形严重,罐内的空心胶带经常破损,导致真空罐泄漏,真空干燥的时间和质量都受到了严重的影响。在对汽相干燥系统进行设备改进时,项目小组首先就以改进真空罐门的密封性能作为突破口进行技术攻关。仅这一项改进就为公司每年节约成本达 1.5 万元。

本项创新成果共包括 6 个方面的设备改进和 2 项工艺改进,共为公司带来将近 142 万元的经济效益。项目小组用踏实肯干的工作作风和创新求变的进取精神实现了化腐朽为神奇。

八项改进,行业领先

一项创新涉及设备和工艺的双重改进,包括技术层面的革新成果几十项,其中的 8 项创新成果更是成为了目前行业适用性最强,技术最先进,应用最广泛的实例。

在对传统真空干燥系统进行改进

时,项目小组改革真空罐门的密封结构,用耐高温、耐油的氟橡胶替代普通的丁腈橡胶,大大缩短了密封圈的更换频率,每年节约干燥成本 6.8 万元。项目小组还将罐门的压紧装置改成了液压压紧装置,避免了螺栓压紧装置与罐门摩擦产生金属粉尘。为了提高生产效率,节约生产成本,项目小组更是将平车的载重能力提高到 40T,并将平车进真空罐方式改进成牵引车来拖动,使干燥效率提高了一倍。

针对汽相干燥系统,项目小组首先对罐沿密封胶条结构进行优化,改变密封外胎橡胶横切面形状,由面接触变成双线条接触,并用报废的密封条内胎替代原有的内胎。这项由废弃物品带来的收益更是给公司带来了每年将近 16 万元的成本节约。

对每一项技术的精益求精,对每一个细节的反复斟酌,刘翻与她的项目小组两年如一日,坚守在真空干燥系统的改进项目中,他们辛勤的耕耘最终收获了一份份喜悦。行业领先的技术成果,巨额的经济效益,“废物”在这里焕发了生机,也向世人展示了他们的价值。

(肖 锋 周丹丹)