

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

## 赛道营销:保时捷的“不寻常之路”

随着车商实力、汽车品质以及品牌文化意识的整体提升,一种更具新意的体验式营销“赛道营销”应市而生,而保时捷,这个曾在赛道上屡写传奇的高端品牌,便开始了在这一领域的不懈探索。



□刘博 苗苗

中国汽车销量连续两年冲高至全球第一,高端品牌汽车销量的上升幅度也居全球第一,迅速增长的汽车市场带来了激烈的市场竞争,汽车制造商们纷纷施出浑身解数,力求将有购车意向的消费者变成自己的潜在客户。然而,用什么样的营销方式,才能够满足这个年轻而需求旺盛的市场?各大汽车厂商纷纷跳出传统的营销套路,转而向多元化营销、文化营销等方面寻求答案。

保时捷认为,“赛车”身负本品牌汽车研制的尖端科技,是展示最新鲜设计元素、体验最先进制造科技的上佳舞台,从此,保时捷在赛道上的胜利,不再仅仅只是竞技体育层面的突破,更是车型在技术及安全性上的有力佐证。

## 一样的赛道 不一样的营销

就在几年前,“赛道营销”概念刚被引入中国,大部分车企按传统思路操作,一窝蜂地花大钱赞助赛车比赛,但收效甚微,如同“烧钱”,赛道营销因此曾被认为是汽车销售的“票房毒药”。然而,保时捷并不是这样想的。

凭借多年赛车历史所积淀下的优良血统,以及拥有全球领先尖端技术的信心,保时捷将赛车文化融入到长

远的发展规划之中。有计划、有节奏地长期参与赛事,积极支持本土年轻车手参赛,并定期开展面向普通驾驶者的赛车文化体验,让赛车摘下光环,从一项普通人难以触及的高端活动,成为了可以轻松体验的休闲运动项目。这些,不仅对国内赛车文化氛围的形成起到了推动作用,更通过激情的尝试升级到专业驾驶体验,无形间向消费者传达着保时捷的文化理念,提升了消费者对于品牌的认知,直接拉动了销量,将“票房毒药”变成了一剂“良药”。

以百得利保时捷集团为例,几年来,百得利保时捷不断冲击赛场上的王者地位,并下大力气培养本土年轻车手。在刚刚收官的2011年度GT赛事中,亚洲保时捷卡雷拉杯B组年度总冠军、百得利车队的中国车手王建伟首次出战,便取得B组冠军,以出色的成绩结束赛季。这个成绩的得来并不出人意料,保时捷赛车的卓越技术、其对赛车运动的持续投入,以及年轻车手的专业素质,确保了保时捷车手将赛车场上的奖项稳稳收入囊中。

赛道上的出众表现,一次又一次直接有力地证明,保时捷对汽车卓越性能和优异品质的不懈追求,也让保时捷坚持以制造赛车的技术来制造民用汽车的执着,得到了消费者的认可和信赖。

另一方面,百得利保时捷一直在



努力将赛车文化融入到汽车的营销推广中。不仅百得利车队在全国赛车界闻名,在车主互动活动中,也经常通过赛车体验的方式来增强消费者对品牌的深入理解。

“连续过弯的技巧是这样的……”11月14日,在百得利集团旗下的天津保时捷中心的活动上,一位专业赛车指导正向台下兴致勃勃的来宾讲解赛车的各种驾驶技巧。讲解完弯道的技巧,这些车主和赛车爱好者们就该上赛道亲身体验了。在为期一天的活动中,天津保时捷中心通过一系列安全驾驶指导和专业训练,让参与活动的保时捷车主、爱好者们充分燃动内心的赛车激情,在专业赛道上实现赛车手的驾驶梦想。

在保时捷活动中,总有保时捷车队重量级车手的身影,这一次,亚洲保时捷卡雷拉杯B组年度总冠军、百得利车队的中国车手王建伟来到活动现场。

场,与现场的车主、爱好者探讨赛车技术,交流驾驶经验,共同发掘保时捷所蕴含的巨大潜力。看他被一群热爱赛车的年轻人围在一起愉快交流,不时爆发出欢乐的笑声,这时我们知道,保时捷的品牌理念和赛车梦想,已经深深地镌刻在了他们充满激情的心中。此时此刻王建伟的一举成名,又何尝不是百得利保时捷“赛道营销”的一场大捷呢?

## 一样的营销 不一样的理念

苹果之父乔布斯曾经说过,“情感经济”将取代“理性经济”,他认为营销最重要的是“与消费者产生情感共鸣”、“制造让顾客难忘的体验”。当产品能引起消费者情感的波动,它便驱动了需求,这比任何一种营销策略来得更有力量。

保时捷的“赛道营销”便是符合乔布斯理论的一种深度体验营销。在汽车行业,体验营销的概念屡被提及,“赛道营销”是树立品牌形象、促进品牌知名度、好感度的有效方法,但并不是万能的,因为好的营销效果,应当来自于一种主要营销手段为主、其他营销手段为辅的整合营销方式。

保时捷的“赛道营销”,不仅仅是流于表面的赛车试驾,更是以赛车文化、课程培训等为核心的差异化营销、文化营销的全新探索。通过深度体验,刺激客户的需求强度,再辅以细分客户、投其所好、细致周到的服务来免除消费者的后顾之忧,同时,把产品的价值和实惠让利于消费者的价值营销理念,也改变了汽车营销中通过大幅降价来吸引消费者的形式,从而让每一种车型都具有较高的保值率,令车主感到物有所值……

种种营销方式的配合之下,消费者对于保时捷品牌的信任度大幅提升,从而使经典的百年汽车老品牌保时捷,拥有了与时俱进的竞争力,更培养了一大批忠于品牌的年轻消费者。

## 致力新突破 开创新局面

## ——广西平果县发展历程侧记

工业园为载体,集有色金属冶炼及加工、化工、门业、棕刚玉、建材、制糖为一体的新兴工业城市。

在各上级的正确领导和平果县委励精图治的改革创新、开拓奋进中,平果县的政治文明建设、精神文明建设也开创了新局面,各项社会事业全面发展——积极推进党员旁听县委常委会、乡镇党委会议制度;充分发挥县人大及其常务会对“一府两院”的法律监督、工作监督作用和人民政协的政治协商、民主监督、参政议政作用;巩固和完善村务公开、厂务公开、政务公开,基层民主政治建设得到加强。在全县积极倡导公共道德、公众文明,积极开展文明行业、文明村镇、文明社区和文明家庭创建活动,积极开展主题宣传活动和科教、文化、法律、卫生“四下乡”活动。全县城乡文明程度和公民道德素质进一步提升,连续两届荣获自治区市容“南珠杯”A类县城特等奖,涌现出一批自治区级、市级文明村镇和文明单位。

平果县2001年至2010年连续十届入围中国西部百强县,2009年首次入选全国最具区域带动力中小城市百强,2003年以来先后四次获得“广西县域经济发展十佳县”“广西科学发展进步县”殊荣。为了平果县持续实现新发展新进步,平果县委县政府决心按照广西壮族自治区“富民强桂”新跨越和百色市“四地一带一枢纽”战略部署,坚持以科学发展、加快发展为主题,以加快转变经济发展方式为主线,进一步解放思想,深化改革,扩大开放,努力促进全县经济社会平稳较快发展,为与全国、全区同步进入小康社会打好基础。

今后几年,平果县将依托铝产业优势,加快发展非铝产业,迅速扩大经济总量,扩大城镇规模,提升城市品位,打造城市品牌,推动第三产业

快速发展,尽快带动和扩大就业;依托“两上园区”建设和打造“七大品牌”,推动平果经济持续快速和谐发展;加大农业农村生产生活基础设施和科技、教育、文化、卫生、体育等社会事业投入,促进工业与农业协调发展,财政与民生协调发展,城市与农村协调发展。计划到“十二五”末国民生产总值达200亿元,年均增长19%以上;全社会固定资产投资累计完成560亿元以上;财政收入达30亿元;工业总产值实现翻两番,达500亿元以上;城镇居民人均可支配收入达27100元,年均增长8%以上;农民人均纯收入达6060元,年均增长9%以上。

美好的蓝图令人鼓舞,宏伟的目标催人奋进。平果县委书记韦周凡



指出:“十二五”是平果经济社会加快发展最关键的时期,是为平果经济社会持续发展打基础最关键的时期,是平果调整产业结构,转变发展方式,加快产业转型最关键的时期,同时又面对着竞争激烈、政策约束、空间狭小、时间紧迫、任务繁重等一系列制约和挑战。平果县委政府将紧紧围绕民生能改善、城乡能互动、经济能发展、城建能提升、三产能搞活、社会能和谐、各项事业能协调发展的目标,树立强烈的危机感、责任感和紧迫感,树立强烈的机遇意识和加快发展意识,继续坚持解放思想,实事求是,与时俱进,聚精会神搞建设,一心一意谋发展——以转变经济发展方式为主线,着力打造“工业品牌”,进一步夯实县域经济发展基础;切实加强“三农”工作,着力打造“特色农业品牌”,扎实推进社会主义新农村建设;围绕“生态宜居园林城市”建设,打造平果“城市品牌”,加快新型城镇化发展;加强交通运输和电力能源基础建设,进一步增强平果加快发展的推动力;着力调整产业结构,大力发展第三产业,加快产业转型;大力保障和改善民生,增强人民生活的幸福感;不断深化体制改革,持续优化平果发展环境……以期实现新的突破,全力开创科学发展新局面,为建设经济更加繁荣、人民更加富足、社会更加和谐幸福的新平果而不懈奋斗!

发力体验营销  
好乐买  
京城启动正品鞋“抢GO”活动

□唐承佑

随着B2C电子商务产业的蓬勃发展,越来越多的B2C企业认识到用户体验和品牌互动的巨大价值和实际意义。今年光棍节好乐买发起的“全城抢GO”活动正式启动,该活动动员京城网友充当好乐买的特派快递员,完成快递任务后即可免费得到一双品牌鞋。截至目前,“全城抢GO”已经吸引了数千京城白领、时尚人士乃至大学生的加入,数据显示平均日申请人数超过1000单。

据了解,这是中国最大的网上鞋城好乐买公司第一次启动互动营销活动。在启动仪式上,好乐买CEO李树斌表示,公司希望通过这种互动活动,深入沟通消费者,使好乐买的品牌力在持续增强的基础上,与更多的目标人群建立更加亲密的关系,从而使得品牌更加具有亲和力。

笔者了解到,参赛者中,基本都曾在好乐买网站上有过购物体验。多位参赛者表示,此次参加活动,除了为了得到“免费的午餐”,体验一把“快递生活”之外,也愿意充当好乐买的“特殊快递员”,为好乐买做活体宣传。

好乐买负责此次“全城抢GO”活动的工作人员说,自从活动举办以来,已吸引无数网友上线抢购,带动网站平均日成交额始终保持在



音乐喷泉



平果文化公园



布镜湖风光

在改革开放向纵深推进的新形势下,广西平果县县委坚持贯彻落实科学发展观和党的十七大精神,在多年来不断进步的基础上继续解放思想,开拓奋进,率领全县各族人民克难攻坚,奋力拼搏,改革创新,克服经济社会发展中的诸多困难,有效应对金融危机,战胜罕见旱涝灾害,通过大力推进经济建设、政治建设、文化建设、社会建设,获得“十一五”的持续大发展,全县国内生产总值从2005年的61.77亿元增加到2010年的822.1亿元;全社会固定资产投资五年翻两番,五年累计完成277.55亿元,比“十五”期间的65.16亿元增加212.39亿元;财政收入继续保持广西县级财政收入总量首位……

平果县是一代伟人邓小平当年创建的右江革命根据地的重要组成部分,位居美丽的右江河畔,滇黔桂三省区的交通要冲,属百色市东大门,大西南出海通道上的重镇,桂西重要的商贸物资集散地。全县国土面积2485平方公里,主要居住着壮、汉、瑶等民族,总人口50万。平果县区位优势突出,自然资源丰富,拥有多种热带、亚热带水果,已探明的21种矿产中,铝土矿储量29亿吨,以高达全国保有量的17%而居首位。小平同志支持创建的平果铝(中国铝业广西分公司)闻名全国。平果县人文景观独特,有广西乃至全国最大的土司墓,明代土司府城堡、石塔和摩崖石刻,有吸引历史、考古学家和游人的千古之谜崖洞葬棺;有天下奇观敢沫岩、右江独石滩和秀丽迷人的甘河风光,还有集休闲、健身、革命传统教育于一体的“平果·三层岩邓小平足迹之旅”;平果僚歌是壮族民歌文化的瑰宝,已列为第二批国家级非物质文化遗产。平果县发展潜力巨大,近年来大力发展铝上游配套产业和铝下游深加工项目,逐步形成了以平果铝为龙头,平果