

# 中高端汽车营销 吸睛球绑定机场

» [详见 A2《主题策划》]



TCL 把成长速度、销售规模摆在了今年经营策略的优先位置。于是索尼、夏普、松下等日本品牌纷纷下调 2012 年的出货目标。在欧美和新兴市场战略收缩的情况下,TCL 多媒体将今年的目标提升了 27.1%至 1380 万台。

## TCL 渠道发力 抢夺日系市场

营销论坛 | Yingxiao Luntan

### 营销第一要事：让顾客动起来

□ 赵一洋

征服销售和销售征服的第一步，就是给予自己力量！所以销售的第一课就是自信！无论这种自信已经多么盲目，销售者都必须不断把自信扩张！

营销恰恰相反，影响营销和营销影响的第一步，就是让顾客动起来！营销中最可怕的事情就是：顾客根本不动。你的产品比所有竞争对手的性价比都好，顾客说我不需要！你问顾客那你需要什么？顾客说我除了钱什么都不缺！所以营销的第一资源就是顾客力量！顾客没有力量购买也没有力量选择，顾客动不起来，你做的那件事也根本不是营销！

营销的真谛就是：始终把如何让顾客动起来放在第一位！让顾客动起来，首先就是要给予顾客力量。给予顾客力量，不是卖货不收钱，那叫慈善活动；也不是签订不平等条约，那叫慢性自杀！给顾客力量只需要付出两种普通但巨大的能量：信任和尊重！

销售者总是想尽各种办法让顾客不怀疑！销售者总是主观坚定地认为，已经取得了顾客的信任，但客观事实是顾客仍然会怀疑！所以给予顾客力量，强调的不是如何被动地取得顾客的信任，而是如何主动地去信任顾客！信任顾客是让顾客动起来的的前提！

何谓尊重？就是尊敬和重视！李嘉诚先生说：“不为五斗米折腰的人，在哪里都有。你千万别伤害别人的尊严，尊严是非常脆弱的，经不起任何的伤害。”在销售的征服逻辑里，顾客根本没有尊严！对于营销，尊重顾客不是一句口号，更不是—种感觉，而是一种行动！谁真正的最大限度地尊重了顾客，谁就能影响强大的顾客力量！

“超女”模式为什么可以获得巨大的成功呢？因为顾客动起来，顾客的力量是最关键的成功因素！顾客为什么动起来了呢？其实最关键的就是：顾客成为了评委，评委的意思就是顾客自己做主，顾客的选择可以影响最后的结果了，顾客感觉自己获得了信任和尊重，所以顾客动起来了！

只有信任和尊重才能真正给予顾客力量，当顾客拥有了力量，他们就会动起来！只要让顾客动起来了，营销就成功了一半！

□ 钱玮珏

本周,TCL 集团交出了 2011 年的业绩单。财报显示,TCL 集团 2011 年营业收入首次突破了 600 亿元,达到 608.34 亿元,同比增长 17.28%,净利润 16.71 亿元,同比增长 253.73%。其中,2010 年出现巨亏的 TCL 多媒体业绩大为改善,实现销售收入 272.52 亿元,同比 16.19%,实现净利 3.87 亿元。

日本彩电企业的衰退，以及全球性的彩电智能化浪潮，都带来巨大的市场机会和创新空间。TCL 集团董事长、CEO 李东生在接受记者采访时反复强调，“黑电已经迎



两会聚焦 | Lianghui Jujiao

## 人大代表李东生：聚焦“改革、转型与发展”

2012 年是我国“十二五”规划实施关键性的一年，产业升级、经济转型、可持续发展等问题都受到了社会方方面面的关注，经济能否保持快速稳定增长颇受国内外瞩目。作为第十一届全国人大代表，广东省家电商会会长、TCL 集团董事长李东生，在带领团队创造了企业历史上最佳年报业绩的时候，更将两会提案主题锁定在“改革、转型与发展”这三大方向。提出了农村教育改革、企业减税改革、云教育转型、家电回收转型和数字家庭发展等五份议案和建议。

据悉，从去年两会起，被媒体和网民称为“微代表”的李东生，在网民中有着绝高的关注度和影响力。而今年李东生继续通过网络公开向 200 多万个人粉丝展开了两会建议征集活动，在广泛征求和听取了网友们的意见和建议后，又结合个人在企业经营、教育支持、产业推动等方面的实质体会，将议案方向锁定为“改革、转型与发展”，并针对当下最有可能得到落实、最有机会产生结果、最有条件促进增长的五个具体方向提出了自己的观点。

记者了解到，两份改革的建议，是关于农村教育改革的建议和关于企业减税改革的建议。在农村教育改革的建议中，李东生聚焦我国农村子女教育制度的薄弱点，尤

来一个新的机会。”不过他同时也不得不承认，TCL 多媒体业务虽然扭亏，但毛利表现仍然不佳，今年重点在于提高运营效率和降低成本，发挥投资面板项目后的产业协同效应。

### 增点抢夺日系品牌根据地

李东生所说的机会，是要从正在衰退的日系品牌手中抢份额。他分析，日本电子企业陷入集体亏损，原因在于全球经济结构调整，行业性亏损与日本企业本身的企业结构和经济结构有直接关系，这给中国以及韩国的企业出让了一定的市场份额。

其中韩国企业因为技术创新能力和管理创新能力，抢夺了日本企业出让的大部分市场份额，目前韩国企业在彩电行业的市场占有率已经接近 40%，但上升空间也有限，“在全球这种行业重新结构调整的过程中，我们是不是能够拿大一点的市场份额，就需要加快规模以及成长速度。”



◎李东生

在企业减税改革的建议中，李东生联名 50 位知名企业家代表，列举了《中国企业家》杂志调研上百家企业得出的企业面临的六大困难，并有针对性地提出了“大范围推广营业税改增值税试点”和“降低增值税税负”等八大建议。

同时，两份关于转型的建议，是关于云教育转型的建议和关于家电回收转型的建议。在云教育转型的建议中，李东生把目光投向如何利用云计算等新兴技术力量，解决我国教育效率低、投入大、供需失衡等长期存在的问题，以推动终身学习型社会的建设。在家电回收转型的建议中，李东生提出了十项扶持废旧家电回收利用体系建设

TCL 把成长速度、销售规模摆在了今年经营策略的优先位置。于是索尼、夏普、松下等日本品牌纷纷下调 2012 年的出货目标。在欧美和新兴市场战略收缩的情况下，TCL 多媒体将今年的目标提升了 27.1%至 1380 万台。去年，TCL 多媒体液晶电视销量达到 1086 万，位居全球第七，同比上升 45.5%，成为首家液晶电视销量突破 1000 万台的中国企业。李东生还透露，TCL 今年计划新增 3000 个彩电专卖店，在三四级市场新增 5000 个网点，以抢夺日系品牌市场。

从去年开始的智能浪潮则为彩电企业带来了另一种机会。李东生表示，苹果、谷歌、联想等 IT 企业进军彩电市场，更多是专注于技术产品的研发，给彩电市场提供了新的应用变化和市场拓展。有数据显示，在彩电向智能化转型后，中国彩电的市场容量也将有望从 4000 多万台增加到 9000 多万台。

(下转 A2 版)

## 要闻 | YAO WEN

温家宝

### 参加天津代表团审议

中共中央政治局常委、国务院总理温家宝 7 日参加了天津代表团审议。温家宝在认真听取代表的发言后说，天津发展的势头很好。目前，我国改革开放步入“深水区”，改革的复杂性、艰巨性明显加大，许多难题需要破解。希望天津滨海新区充分发挥自身优势，发挥好先行先试作用，成为改革开放新的桥头堡。天津滨海新区的发展仍处在关键时期，不进则退，只有深化改革，才有更广阔的前途。

(新华)

郭伯雄

### 会见加拿大国防参谋长

中央军委副主席郭伯雄 7 日下午在八一大楼会见了来访的加拿大国防参谋长沃特·纳丁泽克。郭伯雄说，中加两国虽相距遥远，但两国之间的友谊源远流长。中加建交以来，两国关系不断向前发展。近年来，两国高层和各级别交往频繁，各领域合作取得新成果，给两国人民带来了实实在在的利益。中方愿与加方共同努力，继续本着相互尊重、平等互利的原则，推动中加战略伙伴关系不断取得更大发展。

(刘欣)

住建部部长姜伟新：

### 大城市房价一定要降

7 日上午，住房和城乡建设部部长姜伟新在列席十一届全国人大五次次会议青海团讨论时指出，全国七八个大城市的房价如果按照现在每年十几甚至二十几个百分点的增长速度发展下去，将来一旦泡沫破裂，后果不堪设想。“对整个经济甚至社会的影响都是非常大的。”姜伟新说，“现在下定决心，至少这七八个大城市的价格一定得降下来。”姜伟新说，从“十三五”开始，保障房可能会转为资金补贴为主。

(赵永琦 张红)

人社部

### 否认试点延迟女性退休年龄

“干吗非让还想干事业的女性 55 岁就退休呢？”全国人大代表王恩多曾发出这样的感叹。3 月 7 日，针对女性退休年龄这一热点问题，人社部部长尹蔚民在记者招待会上否认在个别地方试点延迟退休年龄，而是在试点“延迟领取退休金的年龄”，因为退休年龄的决定权在中央。至于是否成立管理养老金的投资运营机构，尹蔚民表示，方案在进行研究，“我们会积极推动”。

(赵鹏)

全国糖酒交易会

### 23 日在成都开幕

3 月 23 日至 26 日，第 86 届全国糖酒商品交易会将在成都举行，这不仅是全国糖酒会第 23 次花开蓉城，同时也是成都市政府首次作为春季全国糖酒会的主办单位。日前召开的第 86 届春季全国糖酒商品交易会工作部署会议强调，今年糖酒会将重点集中整顿糖酒会交易秩序，严厉打击假冒伪劣行为。

(燕庆)

苏通丝绸

http://www.stjsc.cn 服务热线：0513-84899999

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有有效证件，本报持证人员均在本报官方网站《金报网》(www.jinbaweb.com)上公布，可供查询或手机上网查询(mibizhijinbaweb.com)。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用，本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金，凡有违反本报规定正式签订本报合同并经过银行汇款到账并到账后，任何理由收取现金或转账到与本报无关的其他账号，违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话：028-66230661  
028-66230669  
028-67344621  
举报电话：028-67325242  
经理日报社