



国内轮胎企业开始广泛关注品牌营销

外的差,我们差的只是品牌知名度和品牌影响力。

据分析,就是这品牌二字,导致诸多本土轮胎企业只能局限在低端产品领域,从而影响了本土轮胎的市场拓展。目前,在国内大大小小的本土轮胎企业中,真正具有品牌知名度和品牌影响力的企业寥寥无几。

据统计,国内轮胎总产量从2005年的3.18亿条,迅速增长到2011年的8.32亿条,几年时间翻了26倍多;而随着一窝蜂投资的轮胎厂在2012年相继实现投产,低端产能严重过剩,加上跨国公司争相圈定势力范围,使得国内轮胎业的竞争更具挑战性,也对本土的轮胎企业提出了新的挑战。

据有关人士分析,本土轮胎企业在品牌营销方面,眼下存在着不少突出问题。

首先,一些企业尚不能形成完整的营销体系,甚至连产品定位都不甚明确,只能东一榔头西一棒子地靠采取极端措施博眼球。

以本文开头提到的卖轮胎送汽车活动为例,活动规定:6、7月份捆绑销售,经销商累计进货达到一定金额,即可获赠等值轿车或货车;所赠汽车从

一汽、东风、长安、江淮、现代品牌中选择,最高可获赠奔驰、宝马等。

乍看之下,这一举措对经销商的吸引力不可谓不大,或许该轮胎企业也能在活动期内换来一定的销售量,但从长远来看却不免让人产生疑虑:今年送汽车,难道明年要送飞机、送火箭吗?

据分析,将产品推给经销商与卖给客户的效果是不同的:为换取奖品,经销商会在活动期间大批进货,而积压的库存短时间内无法消化,将导致其一段时间内无法持续进货。这对该企业来说,岂不是赔了夫人又折兵?

此外,还有些实力雄厚的轮胎企业,工作没少做,但总是显得不痛不痒,活动目的不明确,意图不统一,或传达不到位,无法引起广泛关注。

例如位列中国轮胎前三强、世界轮胎前16强的玲珑轮胎,在品牌建设方面不可谓不下力气:赞助中国男女排球国家队、澳洲布里斯班狮吼足球队、保加利亚登山队,成立中国首支女子赛车队等。力气没少下,但不知为何,该企业做的所有努力,似乎都没有引起太广泛的关注。

有关人士表示,此事表明,国内轮胎企业在营销意识和手段上,与跨国巨头们还是有很大差距的。

在品牌知名度方面,二者更是不可同日而语。比如,玲珑轮胎虽然也有吉祥物——玲珑小子,但与米其林的米其林轮胎先生相比,在市场认知度上,简直是平头老百姓与当红明星的差距。

此外,细节往往决定品质。国内知名的轮胎企业中,有些连公司官网都没有,有官网的也大多制作粗糙、内容陈旧。这些企业或许该去看看几大跨国轮胎巨头的网站,尤其是倍耐力的网站,它很注重细节:既然品牌是走高端、时尚路线,网站就细致到在设计上和内容中运用了众多的时尚元素。

一位业内人士认为,所谓的品牌打造、品牌营销,无论从时间积累还是从体系完善上来看,其实都不简单,也无法一蹴而就。但至少,企业最起码应该先弄清楚自己到底是家什么样的企业,想向消费者传达什么样的品牌信息,然后才能谈得上采取什么方式,通过什么营销手段,去展现自己的品牌内涵。

(轮世)

简讯

太钢与陕西有色集团成立合资公司

6月28日,太钢集团与陕西有色金属控股集团有限责任公司权属的太钢不锈钢与宝鸡钛业股份有限公司共同出资成立山西宝太新金属开发有限公司,双方将发挥各自优势,进一步开展深度合作。这是太钢集团贯彻落实全省转型跨越发展战略部署,打造新材料产业基地的又一重大举措。

太钢作为全球产能最大、装备水平最高、工艺技术最先进、产品品质最好、品种规格最齐全的不锈钢企业,是集铁矿采掘、钢铁生产、加工、配送和贸易为一体的特大型钢铁联合企业。陕西有色集团具有自主开发国内外有色金属资源的实力,工业生产和科研力量雄厚,具有矿山采选、冶炼加工、勘察设计、加工制造、内外贸

易等比较完整的工业综合系统。宝钛股份是中国最大的以钛及钛合金为主的专业化稀有金属生产、科研基地,是国内唯一拥有海绵钛—熔炼—锻造—钛材加工—装备制造的完整钛产业链的高新技术企业。

双方的深度合作,将充分发挥各自区域优势,以技术、产品、市场、装备等优势为依托,以钛材、不锈钢、镍材等高新技术产品开发生产协作为纽带,打造全球最大的钛材及不锈钢加工、销售基地。合资公司开发生产的钛及钛合金大型锻件、型材、大口径挤压管材、钛带和钛焊管将填补国内空白,更好地满足国民经济的发展需要。

(黄传宝 潘明明)

白庄矿严抓煤质 喜迎山东能源进入世界500强

山东能源肥矿集团白庄矿结合当前煤炭市场的不利形势,引导广大干部员工牢固树立煤质决定生存、煤质决定成败的理念,不等、不靠、不怨天尤人,积极行动起来,把山东能源进入世界500强变为工作的动力,以市场需求为导向,以井下现场条件为基础,以产销平衡为目的,以效益最大化为原则,主动联系用户,调研市场,本着市场需要什么,就生产什么的思路,及时调整产品结构,努力提高产品质量,树立煤质品牌,为集团的蓬勃发展贡献力量。

第一是提质保价。在严抓井下现场煤质,确保半煤岩不进入大皮带的前提下,加大对选煤厂的检查考核力度,要求选煤厂加强精煤质量管理,精煤灰分确保在8.50%以下,每有一批质量不合格,对负责人罚款60元,值班员工100元。提高选煤厂抓精煤质量的意识,6月份商品煤质量创出

今年最好水平,精煤合格率达到100%,优质的质量,奠定了销售的良好基础。

第二是致力于创建品牌服务。煤场实行24小时昼夜对外服务,冬天一杯热茶,夏天一碗绿豆汤,使客户感受到有朋自远方来的热情。在服务项目上一一进行标识,使业务项目、流程、服务更加流畅,以优质的服务树立诚信形象,客户满意度大幅提升。

第三是生产适销对路的产品。目前煤炭市场二号精煤需求量降低,库存增加,根据市场的变化,及时将二号精煤改为优质动力煤。时刻密切关注市场动态,及时调整产品结构。6月份共发运商品煤1049221吨,其中精煤6571374吨,混煤2483726吨,块煤62974吨,煤泥13741.36吨,为山东能源进入世界500强做出了积极的贡献。

(张义省 何翠芳)

东风德纳车桥公司签订《集体合同》

7月5日下午,东风德纳车桥有限公司召开了集体合同签订仪式,该公司总经理李红旗,党委书记、工会主席张东兵分别代表公司行政方、工会方在《集体合同》、《工资专项集体协议》、《女员工特殊权益保护专项集体协议》上郑重签字,该公司一项合同、两项协议正式生效。

该公司总经理李红旗认为,《集体合同》的签订是公司行政、工会双方高度重视、全面坦诚沟通并最终达成共识的结果。希望通过《集体合同》的实施营造和谐的劳动关系,实现公司上下精诚合作、共同做好车桥事业,最终实现企业与员工的共同发展。

该公司党委书记、工会主席

张东兵表示,《集体合同》的签订将对公司民主管理和公司和谐发展产生积极的影响。下一步就是将合同内容落实为现实行动,切实履行好合同、协议的约定、遵守及执行,定期检查执行情况,协调处理好员工依法维权和公司员工实现双赢的关系,更好地促进和谐企业建设。

此次集体合同的签订充分体现了公司与员工同心同德融为一体的宗旨,同时平衡了各方利益,为处理企业发展中可能出现的各种问题提供了达成共识的解决方案和基本框架。许多条款的设定为提高员工凝聚力,共同完成企业经营目标奠定了基础。

(韩世永)

禹州公路局深入开展“规范化管理年”活动

河南省禹州市公路管理局以持续推进“强两基、重民生、转方式、促发展”主题活动为载体,深入开展了“规范化管理年”活动,他们动员全系统干部职工创新争先、务实重干,持续求进、当好先行,全面加快干线

公路项目建设、推进公路日常养护、优化路政规范管理,不断提升路网综合服务能力和水平,开创各项工作新局面,全力以赴为地方经济社会协调发展做贡献。

(魏振明 张国峰 李代广)

禹州电力公司要求全员参与班组建设

今年以来,河南省禹州市电力工业公司积极开展班组建设,积极响应公司领导的号召和指导思想,要求全员参与,采取一项内

容多人负责的办法,利用一切条件,加大职工培训力度。

(周晓军 杨绍远 乔新建)



草原笨牛食品有限公司总经理潘学政

金融危机余波肆虐,众多跨国公司倒闭,各国政府惊慌,纷纷投资救市……草原笨牛食品有限公司却逆势而上,草原笨牛牌系列风干牛肉呈现产销两旺的大好局面,销售收入每月都较去年同期大幅提升,无论是直销店,还是加盟店、经销店的店长、经理和员

“草原笨牛”迎着风浪向前进

工们都笑逐颜开,随着辉煌的业绩,他们的腰包也鼓起来了。

草原笨牛在经济危机中独树一帜,在逆境中飞速前进,是她有多大经济实力能抗风险吗?是她有什么应对经济危机的妙招吗?我们采访到了该公司总经理潘学政,他说,总结起来,起决定作用的主要有两条:一是“朝阳产业”、二是品牌效应。“朝阳产业”这话说到了点子上了,风干牛肉是历史悠久的民族食品,但在传统上却是农牧民自己制作,自己食用,真正把风干牛肉变成商品,并推向市

场,只是近几年的事情,在这一“变”一“推”的过程中,草原笨牛走在前头,从而推动一个朝阳产业发展,成为通辽市乃至内蒙古新的经济增长点。所以草原笨牛在危机来临时,能够从容应对。

草原笨牛从创业之初就把品牌建设放在战略高度来做,多年来从原料选购到工艺设计,从产品质量到包装创新,从经营理念到售后服务,从企业文化到宣传广告,都围绕品牌建设进行,投入了大量的人力物力,使品牌深入人心,得到广大消费者信赖,得到各

级政府的认可。草原笨牛现在在“通辽市著名商标”,将草原笨牛牌风干牛肉作为内蒙古特产中的精品馈赠,品牌效应提高了其核心竞争力,这种力量在经济危机中显得更加充分,使企业不但能够应对自如,而且扩大了市场份额。

草原笨牛把经济危机视为发展的良好契机,在通辽销售网络建成的基础上,今年开始把战略的重点转向了东北、华北、西北等地区,在那里成立了销售分公司,准备大干一番。

(明月)

中国工程院院长周济参观太重 近期太重再签近8亿元总承包巨额大单

6月20日,在山西太原参加“中国创新论坛走进山西”系列活动的中国工程院院长、中国机械工程学会理事长周济率10名院士专家前来太重参观考察。

“中国创新论坛走进山西”系列活动由山西省人民政府、中国工程院、中国机械工程学会共同举办,山西省科协 and 山西省机械工程学会协办。周济一行此次专程到太重考察,受到太重集团公司董事长王创民等领导的热情接待。王创民在欢迎词中简要介绍了太重的发展概况,并对中国工程院及各位院士专家长期以来对太重的发展和科技创新的指导、支持表示感谢。参观团在参观了太重展览馆后,又专程来到矿山设备分公司目睹了刚刚下线不久的世界最大75立方米挖掘机的雄姿及现场演示,并深入到起重机、风电等分公司生产现场参观。参观团一行还来到技术中心起重设计所,实地了解科技人员工作情况,询问了太重当前新产品研发情况。

周济对太重多年来取得的成就表示祝贺。他说,太重作为我国装备制造业的骨干企业,能够取得360项中国和世界第一,令人鼓舞和钦佩。中国工程院作为国家工程科技的思想库,将充分发挥职能作用,更好地为国有大型企业人才培养和科技创新方面开展服务与合作。

又讯 6月中旬,太重与中电(天津)新能源发展有限公司关于“内蒙古苏尼特右旗风电场一期工程总承包建设”合同书在北京正式签字。

该项目为总承包方式负责工程建设,其工程范围包括了工程设计、工程勘察、工程监理、设备设计、设备制造、设备安装、设备调试、站外送电路

和质量检测、设备运维培训等20余项内容,各项技术将达到国内同行业领先水平,该项目总价值3.7亿元,将在今年10月份全面交工。与此同时,太重还在山东文登市与威海鼎能新能源有限公司签订了合同总价4亿元的泽库风电场一期总承包工程。上述两项合同总价达7.7亿元。

进入“十二五”以来,国家调整能源结构,新能源产业成为国家鼓励发展的重点产业。太重集团公司积极布局,以风电整机以及增速器系列开发等为突破口,全面进入了风电、核电、水电等清洁发电领域。同时该公司还创新技术路径,加大产品开发,迅速形成规模,抢占市场制高点。太重风电产品虽然起步较晚,但起点高、发展快。目前太重已承担了4个总承包风电场,所开发的1.5MW、2 MW、3 MW系列风电整机设备,包括风电产品中最新核心的增速器,全部是太重自己研发并具有完全自主知识产权,所有产品均有了各自的分厂。此外,太重还在内蒙古乌兰察布市建造了一座新制造厂,近期内将投入使用,该厂投产后预计年生产风电整机可达500台。

为了加快取得工程总承包资质,太重联合国内外设计机构,已形成总承包总集成能力,直接面对终端用户,为用户提供全面解决方案和“交钥匙工程”,提高了总承包总集成业务占销售收入的比例。

早在去年底,太重就首次签订了价值44亿元的风电总总承包合同。目前太重仅风电产品一项,年产量就达到两百多台,产值逾9亿元之多。预计“十二五”期间产能将达到700台,届时销售收入将突破50亿元,其中1/3左右将打入国际市场。



东风德纳车桥十堰部件厂举行多种安全事故应急演练

不久前,东风德纳车桥有限公司十堰部件厂举办多种安全事故现场应急预案演练,演练内容包括工伤事故救援、高温中暑救援、危险废物意外泄漏处置、食物中毒救援、火场逃生、灭火、防洪等项目的应急演练。

演练过程中,工厂各单位预案演练人员按照事先制定的应急方案,严格各类安全事故急救处理的方法和流程,实施准确、快速、有效的救援。整个演练过程历时2个多小时,规范合理,达到了预期目的。

据了解,本次应急演练是十堰部件厂“安全环保月”活动的一项内容,该厂每年都要制定各类安全应急预案,通过反复讨论、验证以及演练,进一步检验工厂应急预案的可行性,应急机构的组织能力,验证各级管理者和员工应对突发状况的实战水平。

(艾保国)

东风汽车获批湖北省首批知识产权优势企业

7月3日,湖北省“知识产权优势企业培育工程”启动,东风汽车公司等4家企业获批“湖北省首批知识产权优势企业”。

多年来,东风公司通过实施知识产权战略、标准战略、人才战略和品牌战略,促进专利、商标、专有技术的融合运用,提升公司知识产权创造、使用、保护、管理的水平,提升运用知识产权参与市场竞争的能力,增强企业核心竞争力,成为拥有知名品牌和

核心知识产权、熟练运用知识产权制度的优势企业。

目前,东风公司构建了完整的研发体系,拥有国家级企业技术中心3个,掌握企业发展的核心技术并具有自主知识产权。东风公司国内注册商标1271件,国外注册号561件,“东风”商标在国内汽车行业率先被国家工商总局认定为中国“驰名商标”;“东风”品牌被国家质检总局授予“中国名牌”这一中国企业产品质量方面

的最高荣誉。2011年,东风自主品牌汽车年度销量历史性跨越百万辆台阶,东风自主品牌商用车总销量国内第一,其中东风中重卡跻身全球第一,连续7年国内第一;东风自主品牌乘用车销量增速居行业自主品牌乘用车销量前6位企业之首。

东风公司连续5年位居湖北省企业专利授权量第一。近三年来,东风公司共获得专利授权1522件,其中,中国发明专利58件,实用新型专

利971件,外观设计专利491件,国外专利2件。

据悉,到2015年,湖北省将培育掌握核心技术专利、品牌知名度高、核心竞争力突出的自主知识产权优势企业40家。入选后,企业可在专利申请、专利数据库建设、知识产权战略预警分析和人才培养等获得经费支持,并在申报省级科技计划项目时获优先扶持。

(狐妖)