

浙江网络广播电视台消息,近日,浙江省饭店行业协会发布了《浙江省饭店市场营销发展报告(2012)》(蓝皮书)。网络营销成为关键词,并指出营销渠道单一化,缺乏对新兴营销渠道的敏感度和关注度成为了行业的短板。

酒店营销新渠道:布丁酒店试水微信订房

调查显示,截至 2012 年 8 月份,浙江省饭店业的客房出租率为 59.2%,同比下降 4.5%。星级饭店营业收入约 175.8 亿元,同比下降 3.7%。除五星级饭店营收有增幅外,其余星级饭店都出现了不同程度下滑。

“目前,94%的饭店开始了网络营销,但仅有 13%的饭店可直接在网上订房。”浙江饭店业协会秘书长杜觉祥对记者说,2012 年,饭店行业随着成本上升和供应量提增,竞争加剧,在效益普遍下滑的情况下,低碳与品质成了饭店业转型升级的关键词,而网络营销战也开始打响。

纷纷试水“微博营销”

蓝皮书统计了浙江省饭店业协会会员饭店的微博运营、营业额、出租率等数据,并做出了排名,记者发现,营业额突出的饭店更热衷微博营销,微博粉丝、原创微博都排名比较靠前。

不过,即使微博营销综合排名第一的杭州黄龙饭店,也只有 1 万多粉丝。此外,杭州开元名都大酒店、杭州第一世界大酒店等都有此项服务。

布丁酒店试水微信订房

选好商品和淡季囤货 双 11“订单王”姚凌宇： 均衡发展是王道

“中间商如何做电商,关键在于电商的定位与破局。”南极人官方旗舰店操盘手、上海悦为电子商务有限公司总经理姚凌宇日前在由上海商派网络科技有限公司主办的“和电商导师一起午餐”活动上表示,“销量不是唯一,整体供应链、系统、团队、品牌的均衡发展才是王道。”

此前,南极人官方旗舰店以 65 万订单量成为双 11 订单量冠军。姚凌宇也因此被业内称为“订单王”。

合理利用淘宝平台

试水电商前,姚凌宇已在线下浸淫十年,企业规模近亿。2010 年,他决意进军陌生的电商代运营业务。之后仅用一年多时间,公司年营业额已近两亿。

姚凌宇认为,做电商一定要做到选好商品和淡季囤货这两个关键环节。选好商品是说挑选质量较好、价位适中、尽量接近爆款可能的商品。最适合电商的是品牌知名度较大,但价格较低的产品。例如:保暖内衣天生就适合电商模式,品牌知名度高,单价低,款式相对固定不怕过时、不怕囤货,商品会因原材料增值而保值……

电商不但要选商品,也要选平台,“现在做电商绕不开淘宝。”姚凌宇表示在淘宝上发展电子商务有四个阶段:

启蒙阶段:认知淘宝,开始学习熟悉淘宝。

初级阶段:了解了淘宝各种工具、活动的价值;参加淘宝的各类营销活动。

中级阶段:熟悉淘宝各种工具、活动的价值,经常参加聚划算、淘金币、节日大促等。

高级阶段:认识到销量不是唯一,整体供应链、系统、团队、品牌的均衡发展才是王道。

中间商的定位与破局

电商行业中,中间商和品牌商间的关系是复杂而微妙的。中间商销售多个品牌商的商品,比品牌商更早接触电商。但其中的风险在于:品牌商一旦切入,中间商就没有任何优势。“中间商如何做电商,关键在于电商定位与破局。”姚凌宇认为。

作为中间商,悦为首先获取品牌商授权、在商派帮助下快速入驻多平台,拥有店铺、支付宝。在团队的努力下拥有了大量客户和优异的销量与口碑。“这样的情况下,品牌商拿走的门槛就会变得很高。”姚凌宇表示。但是中间商的发展,需要获得更多品牌商的支持。

(佚名)

国药准字H46020636

快克®

复方氨酚烷胺胶囊

适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状,也可用于流行感冒的预防和治疗。

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药生产
海南快克药业总经销



就在大部分星级饭店才刚刚熟悉微博营销的时候,2012 年 11 月 12 日,布丁酒店宣布微信客户订房功能上线。作为第一个与微信系统直连的生活服务提供商,布丁酒店无疑成为了行业网络营销中的一个焦点。

据相关媒体报道,截至 2013 年 1 月 3 日,布丁酒店微信客户端的会员总数超过了 25 万,日均增长会员数逾 4600 人,平均每天为布丁酒店带来 169 个订单。

“虽然这块服务尚在探索期,但以产品体验和用户的基础,完全可以判定微信能够极大推动客户通过微信订饭店的习惯。”布

品质 能效 创新 共生

锡柴与供应商体系联动共同打造品牌企业

在市场竞争日益激烈的今天,越来越多的企业认识到品牌是企业基业长青的最关键因素。正如锡柴厂长钱恒荣所说:“一个企业比销量重要的是利润,比利润更重要的是品牌。”进入“十二五”,也是锡柴进入四次创业后,锡柴提出了要通过 15 年时间,从一家发动机产品企业变成一家发动机品牌企业的战略目标。两年来,我们看到,锡柴不仅在企业内部确立了“中国动力专家”的品牌定位,也将“品质、能效、创新、共生”等锡柴品牌核心价值体系根植于广大供应商,欲与国内外供应商体系联动,共同打造发动机品牌企业。

2012 年 12 月 26 日至 27 日,锡柴两年一次的非零部件采购会议在浙江乌镇举行,来自全国 70 多家刀具、油品、油漆等原辅材料供应商的 100 多名代表齐聚一堂,共同回顾与锡柴共同发展的历程,共谋同心、同盟、共赢大计。这次会议在部署未来合作事宜时,将品牌元素纳入了合作的各个方面,品牌建设成为一个亮点。

品牌宣贯 进一步达成共识

参加锡柴 2013 年非零部件采购会议的代表在会议期间强烈地感受到了浓郁的锡柴品牌氛围。按照资料袋里精美的锡柴品牌手册人手一份;走进会场,大型会标上

2013 年网络营销行业展望

2012 年是互联网不平凡的一年,也是网络营销行业不平凡的一年,这一年,有搜索巨头被挑战,有社会化媒体大爆发甚至运用到奥运盛会中,有微信用户爆炸式增长,有各种大型互联网公司公关事件……遥看 2013 年,中国互联网营销界将会有哪些值得我们去展望。

微信营销将爆发?

这可能是 2012 年出现率很高的营销方式。不可否认微信是一款跨时代的产品,也有人预计他的营销价值会很大。的确,微信给运营商带来的冲击和给用户带来了 LBS 交友新体验,但是从营销层面来说,它的价值还没有被深挖出来,且不说腾讯没开始那他赚钱,很多营销策划公司也在摸索阶段,即使有的公司能突破微信的 BUG 进行营销,但是也会很快被腾讯升级和封杀。和新浪微博一样,微信也走了一段用户很多,但是运营主还没赚钱的阶段,2013 会怎么样,我们一起期待!

搜索引擎营销市场格局会打破?

2012 年爆发了互联网影响甚广的 3B 甚至 3SB 大战,360 开始冲击国内搜索引擎霸主百度公司,随后搜狗也表示将全力争夺这块蛋糕。周鸿祎这次挑战激起了千丈波澜,互联网公关事件频发,甚至微博成了公关的主战场。不过 360 搜索也表现不错,拿下了近 10 的市场份额,最近更是上线搜索引擎付费广告。百度怎么想,搜狗会怎么做,360 下一步是什么?很明确,2013 搜索引擎市场会有变化!

微博市场将褪色?

丁酒店公关总监徐翔说,“更何况,O2O(线上到线下)是未来的大趋势。”

布丁酒店市场部高级总监章蔚表示,用户关注我们的同时,不仅仅是获得了一张会员卡,实际上是收藏了布丁酒店的订房方式,以后,只要用户有订房的需求,就可以直接打开微信布丁酒店账号进行订房操作,对于有使用微信习惯的用户来说,这给他们提供了极大地便利。当然,我们也会推出很多活动来增强与微信用户间的互动。

章蔚介绍说,就在 1 月 3 日,酒店推出了“520·真爱房”,因为 2012 年 1 月 4 日,诸

项重点任务。创新地提出 2013 年起正式运行供应商改善提案制度,鼓励供应商围绕新结构、新材料、新技术、新工艺开展改善,锡柴将与供应商共享改进成果,每年从创新基金中拨出经费对供应商实施奖励,激发广大供应商建立创新共赢、诚实守信、共同发展的紧密战略联盟,搭建支撑锡柴做强做大的核心资源平台。



方“品质、能效、创新、共生”的锡柴品牌核心价值吸引每位代表的眼球;会议主题报告中更将“围绕品牌建设、找定位、建体系”作为锡柴明后两年的主要任务之一。在会上,锡柴还与各位供应商共享了锡柴的品牌使命、品牌愿景、品牌个性、品牌核心价值、品牌定位、品牌文化等,号召广大供应商由产品营销向品牌营销转变,实现比肩国际著名品牌,并具性价比优势的目标。

品牌元素 纳入供应链管理

锡柴在部署明后两年的采购工作时,将“品质、能效、创新、共生”的品牌核心价值有效地融入其中,提出了以满足生产为目标,合理储备资源;以降本增效为目标,落实规模采购;以提升品质为目标,抓实质量控制;以管理高效为目标,继续深化管理;以全面协同为目标,开展持续改进的五



几年前兴起的微博让一大堆微博主在这里找到了营销的价值。微博作为一款划时代的产品,利用文字、图片、语音、视频等方式,依靠自己的粉丝进行传播和互动。但是很尴尬的是,新浪一直在砸钱,而微博主却赚得欢乐。刘敏华预计,2013 年微博将遇冷,微博将逐渐褪去它个体的营销能力,新浪也会淡化甚至打击这些草根微博主,会出现什么情况,我们也到时再看!

全媒体整合网络营销开始盛行

现在用户购买一件产品影响的因素越来越多,我们举个列子:他可能在互联网广告看到一个产品广告,又在生活中看到一些朋友的推荐,他可能会接着去论坛逛逛这个产品用户的反馈和口碑怎么样,然后他可能去电商或者实体店考察下,最后购买了可能会去微博或者社交媒体发表产品体验评论。这个例子想说明的是,随着用户对于产品购买决策的慎重,单一的网络营销方式不足以支撑用户对你产品做出购买

言“爱你一生一世(201314)”,布丁酒店把房号为“520”的房间拿出来送给大家,并且,1 月 4 日当天入住参与活动门店房号含“2”的“有爱房”都能延时退房到 15:20。大家参与的热情也是非常高,总参与人数达到近 3 万人次。

微信客户端的推广

会员增加如此迅猛,那么,布丁酒店在推广微信客户端的时候做了哪些尝试呢?

章蔚告诉记者,作为酒店行业营销一个新的渠道,布丁酒店没有前车可鉴,只能摸着石头过河。首先,在网上,布丁酒店通过既有平台:微博、人人网、官网上都做了推广,其次是线下,在各个门店大堂、电梯等等都放上了宣传物料。最近,介绍布丁酒店微信客户端的床头贴也上线了,可以说,布丁酒店在推广微信客户端上已经是武装到了床头。

根据微信团队发布的官方数据,数千万的活跃用户中,25-30 岁用户超过一半。2013 年 1 月份,微信用户将达到 3 亿,微信现在已经成为了国内移动互联网用户量最大的 APP 应用。

这个数据对竞争进入白热化的饭店行业来说,是个利好消息。 (本报综合报道)

体系联动 共同打造品牌企业

在锡柴召开的 2013 年非零部件采购会议上,另一个令人关注的亮点就是锡柴创新地与供应商五个协同,共同建设管理平台,构建与供应商目标同向、利益共享、风险共担的强势供应链体系。

为增强供应链协同能力,锡柴升级了现有的采购商务平台,开发的供应商关系管理平台 SRM 系统,于 2013 年正式运行。锡柴将通过 SRM 平台,将询价信息、采购订单、合同、对账单等信息向供应商发布,供应商通过 SRM 平台与锡柴进行互动,就询价、采购计划、采购订单、送货单、财务对账等业务信息在系统上进行交流反馈,双方信息透明、共享,达到计划协同、订单协同、物流协同、库存协同、财务协同的效果,同心、同盟、同赢,共同打造基业长青的品牌企业。

(许武英)

体系联动 共同打造品牌企业

项重点任务。创新地提出 2013 年起正式运行供应商改善提案制度,鼓励供应商围绕新结构、新材料、新技术、新工艺开展改善,锡柴将与供应商共享改进成果,每年从创新基金中拨出经费对供应商实施奖励,激发广大供应商建立创新共赢、诚实守信、共同发展的紧密战略联盟,搭建支撑锡柴做强做大的核心资源平台。



黄河之水天上来

——写在河套酒业成立六十周年

连载① 汉明 著

张庆义传承了母亲的坚毅性格,关键时候能够顶得住。一位老员工回忆,在河套酒业生产浓香型白酒之初,市场和消费者尚未认可,4 栋酒库里积压的浓香型白酒满满的,价值四五十万元,许多人提出卖原酒变现渡过难关,张庆义坚决不同意,说要挺住,最终厂子通过开发新产品黑瓶老窖渡过难关,获得市场认可后,企业乘胜而上打出河套王酒,使企业像一颗星星冉冉升起。

哥哥永远惦念着妹妹的眼神

张庆义是平和的人,平和得就像河套平原长满了果实的谷物,但他的内心世界你一定不要轻易去碰,那是一个情感的江河。

张庆义回首往事,最不能释然的是,自己作为一个长子,上不能挽救母亲的生命,下不能挽救妹妹的生命,他说这是他人生中最大的遗憾。然而实际上,他在家最困难的时候,已经为这个家作出了最大的担当,那就是辍学务工。

张庆义希望通过工作改变全家的贫困,特别是挽救妹妹的生命,但是事情却没有按照他的逻辑去发展。

在张庆义的记忆中,最让他割舍不下的是妹妹,记忆中妹妹长得很漂亮,学习成绩非常好。15 岁那年得了腰椎结核,正准备考高中,听说天津能做手术,但是却没钱去天津,她把所有的作业都整整齐齐地保留着,准备病好了,再去上学。在家养病的那段时间,班主任找到了张庆义,说他妹妹可以保送上高中,但那时的妹妹已经病得走不动路了,这位男老师往门外走,走到门口就停住了,一个女大门当时就扶着门框哭得泣不成声。张庆义这一家的日子当时苦到了什么程度,可以想见。

妹妹是在叔叔家离开人世的,张庆义说他至今仍然记着妹妹离开家门,看着他这个大哥的眼神。他这个当大哥没能挽救妹妹的生命是他心中永远的痛,妹妹临走时没有穿上一套新衣服。

张庆义在向笔者讲到这里的时候,这位年近 70 岁的企业家再次闭上了眼睛,头仰在沙发的靠背上,屋里静得能听到钟摆的声音,很长时间后,他发出长长一声叹息。

张庆义作为当大哥的,其作为长兄的责任感是非常强的,在笔者后来的采访中发现,张庆义选择婚姻的标准是此人不嫌弃他家有生病的妹妹负担重,并且能帮助年迈的奶奶做饭,为此他不敢找城里的,情愿找乡村里的,就是从这一点出发,他后来与农村出身的李玉芳成家,两口子相濡以沫,共同把这个家经营得越来越好。

贫穷落后的中国给张庆义留下的诸多苦痛,他热切拥抱新中国所取得的进步,他说他在当车工时他的理想是做倪志福,当他看到杂志上说倪志福亲自为病痛中的周总理做过一把椅子,他流泪了。

张庆义为什么有大爱,是因为他曾经有大悲!

张庆义为什么有报负,是因为他经历了大苦!

张庆义的思维中有一个特点,不恐惧苦,不恐惧累,不恐惧委屈自己,但是恐惧贫穷和落后,恐惧欲帮助亲人而无能、欲帮助乡亲而无力,更恐惧生养自己的河套家乡被时代列车抛下站台而远去。与此相随,张庆义热切期盼着自己的家人,自己所在的企业与时代同行、与祖国同行,走上一条振兴之路。

1958 年,张庆义参加工作这一年,正是全国开始大炼钢铁的时代,这一年,年轻的共和国建设取得了多项第一:

1958 年 1 月 1 日 宝成铁路全线正式通车。

1958 年 5 月 1 日 中央电视台创建。

1958 年 6 月 30 日 中国第一座实验性原子反应堆建成。

1958 年 7 月 1 日 北京十三陵水库建成。

1958 年 8 月 1 日 第一架通用数字电子计算机制成。

1958 年 11 月 27 日 中国第一艘万吨远洋轮下水。