

如今,随着国家抑制“三公消费”力度加大,酒类产品销售陷入“倒春寒”,白酒业因之逐渐步入调整期。为应对高端白酒消费的萎缩,酒鬼酒将重新调整产品结构,加大中低端产品的销售力度。估计最快在今年6月推出价位200元左右的酒鬼系列新品种。不过,就近期酒鬼酒在糖酒会上的精彩亮相以及其在股市上的良好,就足以让人对酒鬼酒的未来充满坚定的信心!酒鬼酒股份有限公司副总经理郝刚认为:“一流的产品品质,明晰的市场定位和详细的市场调研是酒鬼酒制胜的法宝”。

以新产品高质量应对行业料峭“春寒” 酒鬼酒在调整中“馥郁”绽放

■ 本报记者 王剑兰

先声夺人 糖酒会上签下第一单

尽管今年白酒行业寒气袭人,众多酒企“冷”得直打哆嗦,但更多如酒鬼酒一样的企业却在用实际行动,通过质量塑身,为产品塑型,在今年为酒业增添一抹亮丽的春色。其中,糖酒会就是一个与经销商合作交流的不二平台,酒鬼酒由此先声夺人在糖酒会上签下第一单。

据酒鬼酒股份有限公司副总经理郝刚透露,今年酒鬼酒以内参为依托,高端主推洞藏,中端以酒鬼酒为主,而低端市场的“湘泉”也将获得公司营销资源的倾斜。与此同时,在此次糖酒会,酒鬼酒共展示了53款产品。洞藏系列、内参系列、湘泉系列依旧是酒鬼酒此行推广的重点。记者得知也有一些新品引起了参展客商的广泛关注和兴趣,市场潜力巨大。如醴醴酒鬼、大坛酒鬼以及三湘四水馥郁香白酒等。

其实,酒鬼酒一直都有着让人念念不忘的资本。而且,在整个白酒行业的发展脉络中,酒鬼酒已经不断成长和壮大,成为一股不可小觑的中坚力量。在这次糖酒会上,其借力于这一平台不仅是展出自己的品牌、文化,更展现出白酒行业不断创新的蓬勃生机。在3月18日举行的第二届中国酒商500强评选论坛上,知名白酒企业酒鬼酒则一举签下了近亿元战略合作协议,成为本届糖酒会签下的第一单。

酒鬼酒公司有关负责人透露,“在来成都参加糖酒会之前,我们就做好了充分的准备,希望能在本届糖酒会上寻觅到合作伙伴。今天上台和我们签约的6家经销商,每一件产品的签约金额都超过1000万元,加之一些小经销商的合作,此次糖酒会我们总共签下了近亿元的大单。”

一位市场人士称:“我们认为,200~500元之间价位的白酒将会获得更大的空间,公司即将推出的系列新品也是作为中端拳头产品推向市场,计划全年销售9000万元。”

微信营销 一扇新门待推敲

小长假前,从事微信营销的“饕餮”,先在南京电商协会组织的“微信营销新蓝海”论坛中,与南京的电商们分享自己的微信营销体会;隔一天又去两家创业机构联办的“微信论剑”沙龙,与创业者们沟通交流。

今年以来,在北京、杭州、深圳等地,活动多以微信营销为主题的“论道”型活动先后举办。从南京这两场活动迅速结束报名、现场互动热烈来看,中小商家或草根创业者对微信营销有着强烈的需求。

的确,用户达到4亿的微信,蕴藏了多少商机!微信营销,顺理成章地成为微博营销之后的又一种颇具吸引力的“微营销”方式。但当人们满怀兴致搭上微信掘金列车的美好愿望时,现实却很残酷大多数人不知道车门在哪、怎样上车。

因为这种营销手段太新,新得没有成形的理论支撑和足够的案例积累;新得业内达人仅数得过来的几位,而广大粉丝们向他们提问的还是微信使用的诸多基础问题,远未深入到营销层面;新得很多专门做微信营销服务的公司也在不断地摸索修正中。

微信营销发展的最大制约因素,恐怕还是人才十分缺乏。不久前,一位朋友请记者帮忙推荐一个既懂微博营销又会微信营销的“双微”人才,只需每天下班时沟通一下工作,每周末抽一天到公司开会,每月薪水3000元。这岗位“性价比”挺高,但他多种渠道找了好久都没有找到。

记者咨询了南京地区多家培训机构,只有一家机构3月在课程里增加了微信营销章节,因为咨询的人很多。但该公司的微信营销课在整个网络营销课程体系中所占比例很小,没有专门的教材,老师是外聘的微信营销人士。

“未来的营销,不需要太多的渠道,只要让你的产品进入消费者的手机,就是最好的营销。”这句话被作为世界营销大师克里曼特·斯通的经典名句而广泛引用。进入手机,意味着更精准、更快速的营销。微信营销,无疑具备这样的特质。有意在微时代、借微工具开展营销者,不妨多多研究微信营销这个新课题。
(新华日报)



“醉美”酒鬼 诠释浓郁的湘西酒文化

作为始创中国馥郁香型酒类的唯一品牌,同时也是凝聚着湘西文化精髓的典范企业,酒鬼酒当然不会放过展示其文化品位的机会。“酒鬼酒的展厅设计总是充满巧思妙想,展厅既传递出酒鬼酒的品牌个性,又让人们感受到浓郁的湘西风情,还可以从中窥探出酒鬼酒下一步的市场构想。”一位参加了多年糖酒会的业内人士如此赞叹酒鬼酒的展厅。

别具风味的木头、独特的吊脚楼造型、漂亮的苗族女孩、风格独特的麻袋酒瓶,无一不在展示着酒鬼酒的独特文化。这些独特的因素,也吸引了广大的观展人群。“太有意思了,我们拍照吧”、“给我拍一张”、“帮我和这酒瓶拍一张”……在酒鬼酒的超大酒瓶前,观展的人纷纷争先恐后地留影。

“这些元素都是湘西人民典型的生活元素,它们凸现出来的文化就是酒鬼酒的原产地文化,这是酒鬼酒的气质,更是酒鬼酒的卖点。”酒鬼酒股份有限公司副总经理、酒鬼酒地销云贵高原余脉的武陵山区,是一方古老而神秘的土地。荒蛮悠远的传奇,奇绝秀丽的自然环境,孕育了湘西独特的民族文化。湘西古称“醉乡”,湘西的母亲河——酉水,素称酒河。几千年来,生长在酉水畔的土家、苗家人知酒善饮、酒风浓郁,无酒不飞歌、无酒不摆舞、无酒不成礼、无酒不成席成为他们坚守的风俗。“湘西偏远,经济相对落后,但正是发达的现状才保留了原生态的文化,正是这种淳朴的人文给了酒鬼酒灵感。所以,我们要展示这种人文,传承这种人文。”

事实上,不止是文化,酒鬼酒的品质也是值得称道的。近日,2012年度湖南省省长质量奖颁奖大会在长沙举行,5家企业获省长质量奖,酒鬼酒是唯一一家食品类企业。值得注意的是,除了湖南省委副书记、省长徐守盛等当地相关领导出席外,国家质检总局副局长刘平均也出席了颁奖大会。据了解,省长质量奖是湖南省设立的最高质量荣誉奖,主要授予在湖南登记注册、有广泛社会知名度和影响力、实施卓越绩效管理模式、质量水平和自主创新能力,在国内外处于领先地位、取得显著经济效益和社会效益的单位和个人。

当然,说起产品好不好,最能感知产品市场冷暖的当属经销商和消费者。作为酒鬼酒经销商的河南卫群酒业有限公司相关负责人曹刚告诉记者:“我们公司就是因为酒鬼酒的品质才选择它的。”

产品即是企业的灵魂,事实上,这几年,酒鬼酒一直在产品上下足了功夫。这两年,酒鬼酒公司主要实施了“品质+品类+品位”的品牌战略,全力打造中国馥郁香型第一品牌。追求卓越,相信品质的力量,这是酒鬼酒公司全体员工共同追求的核心价值观。酒鬼酒公司全面构建了以企业内部控制为主导、国家权威监督检测机构为支撑、国家著名白酒专家团队为指导的质量管理体系,卓越优秀的品质正是酒鬼酒立于不败的根本。

对于酒鬼酒的未来,郝刚表示:“一流的产品品质,明晰的市场定位和详细的市场调研,都让我们对未来更有信心。”是的,近日酒鬼酒在股市上的日渐走强,就很好地说明了投资者对酒鬼酒的信心。

酒鬼酒潜力无穷。但酒鬼酒人是清醒的,他们准确地预见到,今年一季度和二季度的白酒企业仍将处于寒流中,可能要等到四季度“渠道去库存”后行业才有望逐渐复苏。正所谓“经得行业寒彻骨,迎来产品馥郁香”!

于是,酒鬼酒做好了吃苦的准备;调整尚未结束,酒鬼酒仍需努力!酒鬼酒将敏行讷言,默默绽放,用成绩诠释出品牌的深刻内涵。

事实上,不止是文化,酒鬼酒的品质也是值得称道的。近日,2012年度湖南省省长质量奖颁奖大会在长沙举行,5家企业获省长质量奖,酒鬼酒是唯一一家食品类企业。值得注意的是,除了湖南省委副书记、省长徐守盛等当地相关领导出席外,国家质检总局副局长刘平均也出席了颁奖大会。据了解,省长质量奖是湖南省设立的最高质量荣誉奖,主要授予在湖南登记注册、有广泛社会知名度和影响力、实施卓越绩效管理模式、质量水平和自主创新能力,在国内外处于领先地位、取得显著经济效益和社会效益的单位和个人。

当然,说起产品好不好,最能感知产品市场冷暖的当属经销商和消费者。作为酒鬼酒经销商的河南卫群酒业有限公司相关负责人曹刚告诉记者:“我们公司就是因为酒鬼酒的品质才选择它的。”

产品即是企业的灵魂,事实上,这几年,酒鬼酒一直在产品上下足了功夫。这两年,酒鬼酒公司主要实施了“品质+品类+品位”的品牌战略,全力打造中国馥郁香型第一品牌。追求卓越,相信品质的力量,这是酒鬼酒公司全体员工共同追求的核心价值观。酒鬼酒公司全面构建了以企业内部控制为主导、国家权威监督检测机构为支撑、国家著名白酒专家团队为指导的质量管理体系,卓越优秀的品质正是酒鬼酒立于不败的根本。

对于酒鬼酒的未来,郝刚表示:“一流的产品品质,明晰的市场定位和详细的市场调研,都让我们对未来更有信心。”是的,近日酒鬼酒在股市上的日渐走强,就很好地说明了投资者对酒鬼酒的信心。

酒鬼酒潜力无穷。但酒鬼酒人是清醒的,他们准确地预见到,今年一季度和二季度的白酒企业仍将处于寒流中,可能要等到四季度“渠道去库存”后行业才有望逐渐复苏。正所谓“经得行业寒彻骨,迎来产品馥郁香”!

于是,酒鬼酒做好了吃苦的准备;调整尚未结束,酒鬼酒仍需努力!酒鬼酒将敏行讷言,默默绽放,用成绩诠释出品牌的深刻内涵。

事实上,不止是文化,酒鬼酒的品质也是值得称道的。近日,2012年度湖南省省长质量奖颁奖大会在长沙举行,5家企业获省长质量奖,酒鬼酒是唯一一家食品类企业。值得注意的是,除了湖南省委副书记、省长徐守盛等当地相关领导出席外,国家质检总局副局长刘平均也出席了颁奖大会。据了解,省长质量奖是湖南省设立的最高质量荣誉奖,主要授予在湖南登记注册、有广泛社会知名度和影响力、实施卓越绩效管理模式、质量水平和自主创新能力,在国内外处于领先地位、取得显著经济效益和社会效益的单位和个人。

当然,说起产品好不好,最能感知产品市场冷暖的当属经销商和消费者。作为酒鬼酒经销商的河南卫群酒业有限公司相关负责人曹刚告诉记者:“我们公司就是因为酒鬼酒的品质才选择它的。”

产品即是企业的灵魂,事实上,这几年,酒鬼酒一直在产品上下足了功夫。这两年,酒鬼酒公司主要实施了“品质+品类+品位”的品牌战略,全力打造中国馥郁香型第一品牌。追求卓越,相信品质的力量,这是酒鬼酒公司全体员工共同追求的核心价值观。酒鬼酒公司全面构建了以企业内部控制为主导、国家权威监督检测机构为支撑、国家著名白酒专家团队为指导的质量管理体系,卓越优秀的品质正是酒鬼酒立于不败的根本。

对于酒鬼酒的未来,郝刚表示:“一流的产品品质,明晰的市场定位和详细的市场调研,都让我们对未来更有信心。”是的,近日酒鬼酒在股市上的日渐走强,就很好地说明了投资者对酒鬼酒的信心。

酒鬼酒潜力无穷。但酒鬼酒人是清醒的,他们准确地预见到,今年一季度和二季度的白酒企业仍将处于寒流中,可能要等到四季度“渠道去库存”后行业才有望逐渐复苏。正所谓“经得行业寒彻骨,迎来产品馥郁香”!

于是,酒鬼酒做好了吃苦的准备;调整尚未结束,酒鬼酒仍需努力!酒鬼酒将敏行讷言,默默绽放,用成绩诠释出品牌的深刻内涵。

事实上,不止是文化,酒鬼酒的品质也是值得称道的。近日,2012年度湖南省省长质量奖颁奖大会在长沙举行,5家企业获省长质量奖,酒鬼酒是唯一一家食品类企业。值得注意的是,除了湖南省委副书记、省长徐守盛等当地相关领导出席外,国家质检总局副局长刘平均也出席了颁奖大会。据了解,省长质量奖是湖南省设立的最高质量荣誉奖,主要授予在湖南登记注册、有广泛社会知名度和影响力、实施卓越绩效管理模式、质量水平和自主创新能力,在国内外处于领先地位、取得显著经济效益和社会效益的单位和个人。

当然,说起产品好不好,最能感知产品市场冷暖的当属经销商和消费者。作为酒鬼酒经销商的河南卫群酒业有限公司相关负责人曹刚告诉记者:“我们公司就是因为酒鬼酒的品质才选择它的。”

产品即是企业的灵魂,事实上,这几年,酒鬼酒一直在产品上下足了功夫。这两年,酒鬼酒公司主要实施了“品质+品类+品位”的品牌战略,全力打造中国馥郁香型第一品牌。追求卓越,相信品质的力量,这是酒鬼酒公司全体员工共同追求的核心价值观。酒鬼酒公司全面构建了以企业内部控制为主导、国家权威监督检测机构为支撑、国家著名白酒专家团队为指导的质量管理体系,卓越优秀的品质正是酒鬼酒立于不败的根本。

对于酒鬼酒的未来,郝刚表示:“一流的产品品质,明晰的市场定位和详细的市场调研,都让我们对未来更有信心。”是的,近日酒鬼酒在股市上的日渐走强,就很好地说明了投资者对酒鬼酒的信心。

酒鬼酒潜力无穷。但酒鬼酒人是清醒的,他们准确地预见到,今年一季度和二季度的白酒企业仍将处于寒流中,可能要等到四季度“渠道去库存”后行业才有望逐渐复苏。正所谓“经得行业寒彻骨,迎来产品馥郁香”!

于是,酒鬼酒做好了吃苦的准备;调整尚未结束,酒鬼酒仍需努力!酒鬼酒将敏行讷言,默默绽放,用成绩诠释出品牌的深刻内涵。

事实上,不止是文化,酒鬼酒的品质也是值得称道的。近日,2012年度湖南省省长质量奖颁奖大会在长沙举行,5家企业获省长质量奖,酒鬼酒是唯一一家食品类企业。值得注意的是,除了湖南省委副书记、省长徐守盛等当地相关领导出席外,国家质检总局副局长刘平均也出席了颁奖大会。据了解,省长质量奖是湖南省设立的最高质量荣誉奖,主要授予在湖南登记注册、有广泛社会知名度和影响力、实施卓越绩效管理模式、质量水平和自主创新能力,在国内外处于领先地位、取得显著经济效益和社会效益的单位和个人。

当然,说起产品好不好,最能感知产品市场冷暖的当属经销商和消费者。作为酒鬼酒经销商的河南卫群酒业有限公司相关负责人曹刚告诉记者:“我们公司就是因为酒鬼酒的品质才选择它的。”

产品即是企业的灵魂,事实上,这几年,酒鬼酒一直在产品上下足了功夫。这两年,酒鬼酒公司主要实施了“品质+品类+品位”的品牌战略,全力打造中国馥郁香型第一品牌。追求卓越,相信品质的力量,这是酒鬼酒公司全体员工共同追求的核心价值观。酒鬼酒公司全面构建了以企业内部控制为主导、国家权威监督检测机构为支撑、国家著名白酒专家团队为指导的质量管理体系,卓越优秀的品质正是酒鬼酒立于不败的根本。

对于酒鬼酒的未来,郝刚表示:“一流的产品品质,明晰的市场定位和详细的市场调研,都让我们对未来更有信心。”是的,近日酒鬼酒在股市上的日渐走强,就很好地说明了投资者对酒鬼酒的信心。

酒鬼酒潜力无穷。但酒鬼酒人是清醒的,他们准确地预见到,今年一季度和二季度的白酒企业仍将处于寒流中,可能要等到四季度“渠道去库存”后行业才有望逐渐复苏。正所谓“经得行业寒彻骨,迎来产品馥郁香”!

于是,酒鬼酒做好了吃苦的准备;调整尚未结束,酒鬼酒仍需努力!酒鬼酒将敏行讷言,默默绽放,用成绩诠释出品牌的深刻内涵。

事实上,不止是文化,酒鬼酒的品质也是值得称道的。近日,2012年度湖南省省长质量奖颁奖大会在长沙举行,5家企业获省长质量奖,酒鬼酒是唯一一家食品类企业。值得注意的是,除了湖南省委副书记、省长徐守盛等当地相关领导出席外,国家质检总局副局长刘平均也出席了颁奖大会。据了解,省长质量奖是湖南省设立的最高质量荣誉奖,主要授予在湖南登记注册、有广泛社会知名度和影响力、实施卓越绩效管理模式、质量水平和自主创新能力,在国内外处于领先地位、取得显著经济效益和社会效益的单位和个人。

当然,说起产品好不好,最能感知产品市场冷暖的当属经销商和消费者。作为酒鬼酒经销商的河南卫群酒业有限公司相关负责人曹刚告诉记者:“我们公司就是因为酒鬼酒的品质才选择它的。”

产品即是企业的灵魂,事实上,这几年,酒鬼酒一直在产品上下足了功夫。这两年,酒鬼酒公司主要实施了“品质+品类+品位”的品牌战略,全力打造中国馥郁香型第一品牌。追求卓越,相信品质的力量,这是酒鬼酒公司全体员工共同追求的核心价值观。酒鬼酒公司全面构建了以企业内部控制为主导、国家权威监督检测机构为支撑、国家著名白酒专家团队为指导的质量管理体系,卓越优秀的品质正是酒鬼酒立于不败的根本。

手机订位不排队 “指尖上的营销” 藏商机

想预订桌位却苦于没有饭店的预订电话?想提前看看菜单估算一下就餐费用?这些曾经耗时耗力的事情,现在,通过手机就可以完成了。记者近日发现,锡城有餐企借助手机APP(智能移动终端第三方应用程序)营销,把应用程序发布到应用商店,供智能手机用户免费下载使用。不用出门,通过手机提前订位,即可解决吃饭排队的烦恼。

不出门就能“指”上谈“餐”

“来吃饭的人好多啊!APP各种方便,订位加道菜省了好多时间!”5月1日中午,刘小姐在自己的微博上更新了自己这条信息,同时贴出了两张图片:一张是当天下午通过手机订位的页面截图;另一张是通过手机点菜吃到的各种美味佳肴。消息一经发出,立即引来众多回复,并被多次转发。“订位、点菜、叫号查询、自助下单……这些流程都只要动动手指就能完成!”在同好朋友的互动中,她又补充上了这样的说明。

通过刘小姐的微博,记者顺利在手机应用商店下载到了该家餐饮店的APP。打开页面,共分为8个块面:订位、点菜、优惠券、叫号查询、订位签到、自助下单、外卖、更多。“在‘订位’栏目里,包括了该餐饮品牌全国所有门店午市、晚市的空余餐位情况,只需点击‘确认订位’即可完成操作。”“点菜”栏目里,不仅有每道菜品的实物照片,还包括价格、打折信息、简单介绍等,点完还可进入购物车合计一下总金额,以及通过VIP卡的折后金额。

“有的类似银行的排队系统,只是不用出门,直接通过手机就能完成订位。”记者电话联系上了刘小姐,她告诉记者,因为这家新店生意很火爆,每天的饭点都会排队长,所以通过手机订位能省下不少麻烦。“点菜的时候也不用服务员,通过手机点完菜后,扫描一下桌上的二维码,菜单就会下单到你所在分店的厨房,没几分钟,服务员就会送确认小票来了。”刘小姐说。

“指尖营销”传递“心”服务

实际上,从去年开始,APP这种被称为“指尖上的营销”就开始在锡城流行起来,有餐企陆续试水iPad点餐等智能方式,收获的评价多以正面为主。如今,餐企APP应用的内容再次扩充到了订位、叫号查询等,为消费者提供了更为多样化的服务。

“现代都市人出门必带三样东西:钥匙、钱包、手机。年轻人越来越影响市场和品牌,我们自然将关注焦点转移到手机移动互联网。”一位餐饮业业内人士说,手机APP营销之所以大受欢迎,是因为手机受众实在太多。

该人士认为,餐饮企业使用手机APP的另一个好处,是能提前和消费者建立一个实时共享平台,“客入来消费之前,就可以通过这个终端平台iPad点餐等智能方式,收获的评价多以正面为主。如今,餐企APP应用的内容再次扩充到了订位、叫号查询等,为消费者提供了更为多样化的服务。”

“深度营销”靠的是内功

当人们摇一摇手机就能找个餐馆,扫一扫二维码就能吃饭打折,拍个照片就能分享美食时,传统餐饮业再也无法矜持于科技的魅力了。

无锡市烹饪餐饮行业协会有关人士表示,目前的餐饮业呈现出“四高一低”的困境,即税费、原材料价格、人工、房租越来越高,企业利润越来越低,整个行业面临激烈的竞争。为此,越来越多的企业通过智能化、个性化服务来寻求“突破”。但是,餐饮企业的“深度营销”说到底靠的还是“内功”,只有将菜品、科技、服务都结合起来,才能更好地提高餐饮企业管理水平和运营效率,以提升餐饮企业的竞争力。(米果)

“橡皮鸭”游世界 首次亮相大中华

■ 本报记者 何沙洲

海港城与策展单位 AllRightsReserved 合作,将于2013年5月2日至6月9日期间,邀请荷兰概念艺术家 Florentijn Hofman(霍夫曼)的经典代表作——巨型充气“橡皮鸭”首次亮相大中华,在香港维多利亚港展开为期一个月的深度旅行。

“橡皮鸭”身高16.5米,约6层楼高,取材于软软的鹅黄色沐浴鸭,是许多人童年的回忆,且无年龄种族疆界,象征快乐和美好,可爱的身影总会让人会心微笑。自2007年,“橡皮鸭”展开了长途世界之旅,造访过10个国家,12个城市,包括日本大阪、澳大利亚悉尼、巴西圣保罗及荷兰阿姆斯特丹等。

这次“橡皮鸭”将会到访停留在海港城海运码头,与市民和游客见面,让大家近距离一睹风采。此乃香港首个海上艺术展,巨大鲜明的“橡皮鸭”乃当代的充气艺术品,令维多利亚港顿时成为大浴缸,与周边环境相映成趣。

另外,这次展览更会由海上延伸到海港城海运大厦露天广场和“海港城·美术馆”。

“海港城·美术馆”将会举办“橡皮鸭”相片展,展出“橡皮鸭”曾经到访过的地方,由“橡皮鸭”当向导带领大家悠游世界,追踪其散播快乐的足迹,并细细品味各大城市、河道与港口的风土人情。

Hofman(霍夫曼)表示,“橡皮鸭”没有国界之分,没有种族歧视,没有政治内



●“橡皮鸭”身高16.5米,约6层楼高

涵,他指出“橡皮鸭”旨在将写治愈精神放大、放大、再放大,宣扬简单的快乐,传递无国界、无歧视的友爱讯息。霍夫曼希望大家看到“橡皮鸭”在海岸上可爱悠游的身影,放慢脚步放松心情的瞬间,忘却所有不愉快的事情,在忙碌的每一天都展露笑容,发放正能量。

“橡皮鸭”将会到访停留在海港城海运码头,与市民和游客见面,让大家近距离一睹风采。此乃香港首个海上艺术展,巨大鲜明的“橡皮鸭”乃当代的充气艺术品,令维多利亚港顿时成为大浴缸,与周边环境相映成趣。

另外,这次展览更会由海上延伸到海港城海运大厦露天广场和“海港城·美术馆”。

“海港城·美术馆”将会举办“橡皮鸭”相片展,展出“橡皮鸭”曾经到访过的地方,由“橡皮鸭”当向导带领大家悠游世界,追踪其散播快乐的足迹,并细细品味各大城市、河道与港口的风土人情。

Hofman(霍夫曼)表示,“橡皮鸭”没有国界之分,没有种族歧视,没有政治内

涵,他指出“橡皮鸭”旨在将写治愈精神放大、放大、再放大,宣扬简单的快乐,传递无国界、无歧视的友爱讯息。霍夫曼希望大家看到“橡皮鸭”在海岸上可爱悠游的身影,放慢脚步放松心情的瞬间,忘却所有不愉快的事情,在忙碌的每一天都展露笑容,发放正能量。

“橡皮鸭”将会到访停留在海港城海运码头,与市民和游客见面,让大家近距离一睹风采。此乃香港首个海上艺术展,巨大鲜明的“橡皮鸭”乃当代的充气艺术品,令维多利亚港顿时成为大浴缸,与周边环境相映成趣。

另外,这次展览更会由海上延伸到海港城海运大厦露天广场和“海港城·美术馆”。

“海港城·美术馆”将会举办“橡皮鸭”相片展,展出“橡皮鸭”曾经到访过的地方,由“橡皮鸭”当向导带领大家悠游世界,追踪其散播快乐的足迹,并细细品味各大城市、河道与港口的风土人情。

Hofman(霍夫曼)表示,“橡皮鸭”没有国界之分,没有种族歧视,没有政治内



影和互动媒体大会。

同样作为音乐节,今年3月的SXSW 互联媒体重点已经从软件转移到了硬件方面。3D打印、谷歌智能鞋都在预示着,过去十到十五年间里曾发生在软件开发领域中的事情,现在正在硬件领域中发生。由于设计及生产硬件产品的成本正在下降,从而引发了新一波创造和创新活动。

SXSW 到会嘉宾包括比尔·盖茨、谷歌副总裁、Path CEO 等。在这里,以数字互动为核心的各个产业不断发生着交叉。多年来,SXSW Interactive 互动大会是有名的“大

赢家生产器”,Twitter、Foursquare、GroupMe都是在这个大会上发迹的。

Twitter 最早出现在2007的SXSW大会上,并摘得当年的网络博客类大奖,许多前去的观众都会利用Twitter临时组织聚会。博客网站硅谷闲话的尼克·道格拉斯(Nick Douglas)当时表示,Twitter将会像Facebook那样引起公众关注。到2010年,Twitter又因为其地理位置功能大红特红。

如今,国内互联网公司对草莓音乐节表现出的兴趣预示着活动营销正在成为又一股新潮流。
(腾讯科技)