

赢家策略 ▶

## 互爱牵手中国好声音 游戏领域泛娱乐营销增速

■ 武克杰

近日,互爱科技“胡来老乔”在微博表示,互爱科技已与《中国好声音》牵手合作,并称互爱科技为《中国好声音》视频秀独家合作伙伴。

由浙江卫视联合星空传媒旗下灿星制作强力打造《中国好声音》去年红遍大江南北,成为一档收视率极高的国民级电视节目,也是一档回报丰厚的好生意,凭借良好的制作,及专业的推广、播出机制,2012年的中国好声音不仅仅在浙江卫视取得满头彩,在网络媒体、视频网站也实现了全面的覆盖,这样的高强度的传播能力,自然让很多的品牌企业一掷千金与之合作,以至于去年的中国好声音,主持人那一长串的赞助商名字,甚至成为一个调侃的话题。

而就在4月中旬,由灿星制作和腾讯联手打造的《中国好声音》网络社区启动之后,游戏行业与其合作动作不断,今年4月,第九城市宣布:九城已与中国好声音制作方达成合作协议,九城旗下子公司中兴九城网络科技(无锡)有限公司(以下简称“中兴九城”)与梦想强音文化传播(上海)有限公司(以下简称“梦想强音”)签约获得中国好声音品牌全平台游戏独家开发权。



就在前几日,有传闻称,骏梦网络已与中国好声音制作方星空传媒、灿星制作达成合作,付出的代价不低,由骏梦网络打造的《新仙剑》将全面与《中国好声音》合作。

近日,互爱科技(胡莱游戏)又与中国好声音达成合作,速途网对此采访和互爱科

技相关负责人,他表示,此次与《中国好声音》合作,互爱科技主要负责开发和运营《中国好声音》网络社区相关的应用,主要是视频和K歌类。准确地说是帮中国好声音来开发,也不排除这些应用于选拔或者竞赛之类。但是目前尚未确定。

另外,他表示,主要的模式尚不清楚。

业内人士认为,对于游戏行业而言,近几年一直在提的一个概念就是“泛娱乐营销”,显然《中国好声音》正是一个最佳的合作对象。

游戏领域跨界合作,也是在抵制之前的低俗营销,大量使用不文明宣传,导致社会对网页游戏印象较差。因此,一部分卓有远见的企业已开始抛弃这种推广方式。而和影视界的、音乐界、文学界等跨界合作能更好地建立企业的形象。另外广大玩家对“美女”的抵抗力也已经大幅度地提高了。

互爱科技成立于2009年,首先在人人平台上推出了《偷心贼》、《胡莱旅馆》等社交游戏。2010年转战腾讯平台,推出了《胡莱三国》。

(武克杰)

## 当当特卖频道上线 剑指唯品会

5月7日,当当网正式上线“尾品汇”名品特卖频道,产品3折封顶,首日参与特卖品牌包括Lee、Levis、MO&Co.、ZARA、歌莉娅以及阿迪达斯、耐克等鞋服大牌。

据悉,当当网推出尾品汇经过了一年多的精心准备。李国庆认为国内名品特卖市场培育成熟后,价格洗礼的时机已到,尾品汇3折封顶将进一步拉低名品特卖的价格。

此前不久,李国庆曾公开表示,“我要是唯品会,我就甘心于做好服装的特价货,中国的这个机会仍然很大。”话音刚落,当当网就推出了与唯品会谐音的新特卖频道尾品汇,挑衅意味明显。

当当网副总裁邓一飞也表示,与当当网百货的总体定位相一致,尾品汇也将定位于

卖,但尾品汇的价格档位则更低,3折封顶,每天10点上新,都采用闪购的模式,当当网每20分钟对未结款的订单自动清空购物车。

正因为此,很多人认为当当网推出尾品汇是向唯品会开战,名字取其谐音,也反映了在平台内再造一个“唯品会”式品牌特卖的野心。

对此,当当网相关负责人则表示,取名“尾品汇”易于消费者理解,有“大牌名品尾货汇聚、优惠”之意,当当网介入品牌特卖价格竞争,于消费者有利,也利于共同消化服装行业库存积压。

当当网副总裁邓一飞也表示,与当当网百货的总体定位相一致,尾品汇也将定位于

中高端,走精品尾货特卖路线。网上零售是物以类聚的,中高端的品牌商特别希望有一个和他们品牌定位相匹配的卖场氛围,高端品牌之间彼此为邻,顾客逛起来也不吃力。三四线的非知名品牌,暂时不在尾品汇的邀请之列。

而当当发展“尾品汇”名品特卖具有一定优势。当当网多年积淀的“三高客群”(高消费、高收入、高学历),基于消费偏好的精准营销,以及当当网的低价形象、服装中高端定位,都有利于尾品汇迅速打开市场。

知情人士透露,当当网发展尾品汇将再挥低价屠刀,6月份当当网将启用至少5000万元宣传费,用于当当服装战略品类和尾品汇的推广及价格战,此举分食名品鞋服市场的

意图明显。  
不过,分析人士认为,低价抢市场一直是电商惯用伎俩,李国庆曾公开表示当当服装今年目标是45亿元,在综合中高端服装品类中将跻身电商第二名,这意味着主打的名品特卖尾品汇,将在当当网冲刺45亿目标中担当角色,行业价格战在所难免,而特卖网站唯品会自然首当其冲。

(投资界)



营销创新 ▶

## 新车开路 营销助力日系车吹响反攻号角



■ 肖敏

受去年中日关系的影响,日系车在一段相当长的时间里在国内销量出现严重下滑。从今年上海车展透露的信息来看,日产、丰田、本田、马自达等日系车企在产品和品牌方面已有或者即将有不少大动作。种种信息表明,日系车正在试图重新赢得市场。

### 东风日产:主打“服务”牌

作为日产在华销量最大的车企,东风日产非常注重在服务方面的提升。今年上海车展,东风日产正式发布了“出险代步承诺”。该承诺覆盖了东风日产生产的NISSAN、启辰两大品牌量产车型。从2013年4月20日起,购买东风日产生产的全系任意车型的新车主,在专营店内投保东风日产认证保险(至少需要投保商业险中车辆损失险和第三者责任险)后,用户的爱车出险返厂维修时,专营店将以高效便捷的服务实力为客户提供同组别代步车使用,免费代步车单次使用最多10天,全年累计最多60天。

在“钓鱼岛事件”发生后,东风日产还曾

快速推出“三大应对举措”(零损失、零负担、零担忧),给受损车主以补偿,帮助受损专营店重建、修复,及时为新老车主和经销商送上了一颗“定心丸”。同时,东风日产还以“零担忧”为基础,针对400万保有车主及未来的新车主,作出“安全保障承诺”和“品质无忧承诺”,其覆盖之广、力度之大,尚属行业首次。

### 产品策略:补强进口车

早在上海车展之前,东风日产就已将今年的两款重磅车型全新一代天籁以及新骊威推向市场,在上海车展上,东风日产又一口气推出2014款NISSAN GT-R、2014款370Z、新贵士及楼兰、逍客和奇骏荣耀版在内的六款新车。同时,东风日产还正式发布了进口车战略,计划在2015年之前,导入至少5款车型,覆盖跑车、SUV、MPV等多个区隔。

### 广汽丰田:以“环保”为卖点

今年上海车展,广汽丰田正式启动“蓝天行动”,明确了广汽丰田2013~2015年的战略部署方向,包含了节能环保型的汽车产品、绿色产业链、蓝天公益事业三大核心内容。

### 产品策略:发力中小型车

根据广汽丰田的“蓝天行动”规划,广汽丰田将全面发力中小型车市场。其中,上海车展上全球首发的跨级时尚大两厢“全新换代YARiS”,还是特地为中国消费者量身定造。同时,广汽丰田还计划到2015年实现广汽丰田中小型车在总产量中占40%以上。广汽丰田将通过生产最适合中国消费者需求的中小型车产品,实现产品重心的战略性转移。

### 广汽本田:启动“渠道”战略

在中国汽车市场,广汽本田是最早在国内引进4S店模式的汽车厂家,这一模式很好地适应了中国东南部、东部沿海的发展,也使广汽本田的售后服务得到了很大的提升。在经历了2012年初的退网风波和持续的新车型短缺后,广汽本田将在这一模式的基础上进行突破,扩网是“二次腾飞”计划

中必不可少的一步。为了进一步拓展中西部市场,广汽本田将启动“汽车下乡大篷车”计划,让销售网络进一步下沉到四、五线城市及乡镇。2013年,广汽本田不仅计划将销售渠道下沉至县级城市,还将导入全新的建店标准并对现有的特约销售服务店进行改造。

### 产品策略:加强中级车

今年,广汽本田会有两款非常重要的新车上市,除了第九代雅阁,另一款就是今年上海车展首发的、本田整合全球技术资源并贴合中国市场而研发的中级车——凌派。这款车是本田首款按国际化理念设计、并融入中国文化元素的全球战略车型,瞄准中国80后的主力消费人群。该车介于锋范与雅阁之间,将填补广汽本田的产品空白,将于今年6月正式上市。

### 一汽马自达:三年规划很积极

由于产品线较窄,一直以来,一汽马自达主要销量贡献以马自达6为主。从2013年开始,随着新产品和新技术的逐步导入,一汽马自达将全面进入“全领域新格局”时代。

此外,为强化网络能力,一汽马自达正实施启明星计划,使DRL的运营、盈利能力得到全面提升。同时,一汽马自达将通过多种手段实现客户满意度向上,并将销售与服务网络向目前相对薄弱的中西部及东北部发展,进一步向三四线城市下沉,并开展面向三四线城市的营销动作,加强在三四线城市的品牌影响力和美誉度。

### 产品策略:全面进入各细分市场

今年,一汽马自达的“商品力向上计划”可称为“3+2”产品计划:3指的是1月份上市的CX-9、二季度即将上市的Mazda ATENZA两款进口车,及预计7月份上市的2013款Mazda6一款年型车;2指的是两款全新国产车型,即第三季度上市的国产CX-7和年底上市的国产Mazda ATENZA。其中,两款全新国产车型是重中之重。通过“全领域新格局”规划,一汽马自达将由单一商品线走向新锐商品阵营的全领域全家族时代,改变目前由Mazda6占主导的局面,全面进入轿车、SUV、MPV等细分市场。



## 黄河之水天上来

—写在河套酒业成立六十周年

连载 69

汉明 著

河套酒业为了降低生产成本,制定了《技术创新与合理化建议项目管理办法》,对技术创新定期进行评比奖励,做到了技术创新制度化、规范化,号召广大员工积极参加到修旧利废的活动中来。生产车间积极开展节能降耗创新活动,创新项目和合理化建议层出不穷。包装车间根据生产实践,总结出的“班组积分制”、“顶盖检验法”在车间的生产管理、节能降耗上效果明显,并在公司全面推广。多年来,目标成本考核体系、技术创新活动的开展,为公司节约各项资金上千万元。

在河套酒业集团的员工食堂,剩饭剩菜是要罚款的,而餐巾纸是按规定摆放在公用位置,不是每个餐桌都摆放的,谁用谁拿,以免造成不必要的浪费。办公楼卫生间的卫生纸定量发放,照明灯改为声控灯,用水节约使用,杜绝“水流常流、电常明”的浪费现象。

### 交接工作讲道德 河酒人办事无一失

河套酒业的细节管理不仅体现在生产领域,也体现在产供销的方方面面。

在河套酒业的各个办事处采访,各项工作衔接得很顺利,有位内蒙古新闻界的同行说,河套酒业的人办事无一失,领导交待的事情一定会得到一丝不苟地完成。

在全球电器行业,德国和日本的电气接口设计是最细致的,也是让竞争者最难超越的地方,接口工程师往往是工资更高的工种。而在组织管理流程中,交接工作也是最容易出错的环节,平时里的交接班也是管理的难点。所有组织的管理者都面对沟通问题,管理者要花大量的时间与上司和下属进行沟通。河套酒业的文化手册里对交接工作有着详细的描述:

领导

布置工作定标准;关心下级问过程;发现错误要指正;获得荣誉要分享。

员工

接受工作问要求;请示工作讲方案;汇报工作说结果;实施工作求效果;交接工作讲道德;造成损失勇承担。

### 院里挪走一棵大树 张总都知道

杭锦后旗的园林局长有些郁闷,同样是长在杭锦后旗这片土地上的树,河套酒业园区里种的松树越长越好,厂区外面的树却怎么种也种不活。杭锦后旗的旗领导总是拿这样的话责备他们。

后来有一位专家说了,河套酒业的园林里水土好,再加上空气中弥漫着酒气,这是一种营养,树木容易活,另一个是河套酒业的园林管护十分到位。

说到管护到位,张庆义对此没少费心。也许是从小在农村呆过的缘故,张庆义特别喜欢树,西部的树是很缺乏的,也许正是这个原因他更喜欢树。

张庆义一直致力于建设花园式工厂,如今的河套酒业园区里松树、杉树、榆树,错落有致,到了秋天也是五彩缤纷。

张庆义的家离厂区不远,他经常来院子里散步,五一劳动节、十一国庆节放假了,他也来这里转转,渐渐地,他与这些树成了朋友,哪棵树长在哪儿,长多高了,叶片是否光亮?他都记着,据绿化部门挪一棵树都要给他打招呼的。

随着年华的飞去,小树长成了大树,这里成了陕坝镇里一片不可多得的城市森林,后人可以在这里乘荫纳凉。

道法自然,张庆义也许正是在散步中,听着鸟的鸣叫,思索着河套酒业的哲学。河套如何成就百年企业,也许树知道答案。

