

今日 12 版

第 141 期 总第 7607 期

统一刊号:CN51—0098

邮发代号:61—85

全年定价:450 元

零售价:2.50 元

做中国企业的思想者

# 企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

2013.5.31

星期五

癸巳年 四月二十二

官方微博:weibo.com/jrwbdb  
weibo.com/jlrbs

## 明星代言:谁是你喜欢的那盘“菜”

◎大腕明星微博营销一言千金 ◎精品营销出新招 明星客串当店长 ◎红木家具行业明星代言或为营销“绩优股”

《P6》

本期导读 Highlights

饮料市场热推“换装营销”  
“高富帅”上标签  
新包装掀货架之争



近期,饮料“大鳄”可口可乐大胆试刀,尝试以“微整形”的手段吸引顾客,在包装瓶上增加了十多款外标签。一时间,市场上褒贬声不断,“换装营销”究竟能不能让眼下的年轻人“很对味”,还有待市场验证。

《P3》

国产手机  
“挥刀”力夺电商渠道



近日,继华为、联想等品牌自建网上手机商城之后,另一家知名国产手机厂商酷派也宣布其在线商城正式上线,全面发力电商平台。而在中华酷联之外,更多的中小国产品牌则早已通过借力京东、天猫、亚马逊或者自行搭建网络商城的方式加入战团,甚至连移动、电信、联通等运营商在刚刚过去的“5.17”世界电信日期间也大力在网购渠道上叫卖手机,种种迹象表明,2013 年电商渠道正在成为手机销售的主渠道之一。

《P4》

从定位到营销  
看“于正剧”为何火

他的剧,情节曲折,感情纠葛,画面唯美,造型华丽,全明星阵容,雷人、抄袭。你也许喜欢他,你也许讨厌他,但你不得不承认,他确实是个艺术和商业结合得淋漓尽致的怪才。于正的才华不在剧本,而在精明的商业头脑上。

《P7》

董酒 “王者”归来香满途

业内专家曾表示,“引药入曲,古法留香”,让董酒保持了中国传统酿酒文化中最精髓的一部分。而贵州董酒股份有限公司董事长蔡友平认为:“董酒不该是为抢夺市场份额不管不顾的鲁夫,而应该是那些真正爱好中国传统文化的人们的知音、故友。”只有文化底蕴深厚、品质稳定优异的品牌才能经得起长远发展的考验。董酒言出必行,在质量与产量、品牌与市场间游走并小有成就。如今,董酒不仅仅是高端名酒的代表,更是一种精神的寄托,如高山流水般与“懂酒”之人心心相印。

《P8》

本报常年法律顾问为闫永宁律师

手机:13609110893

盛世德酒 德和天下  
宏扬德文化 传承德精神

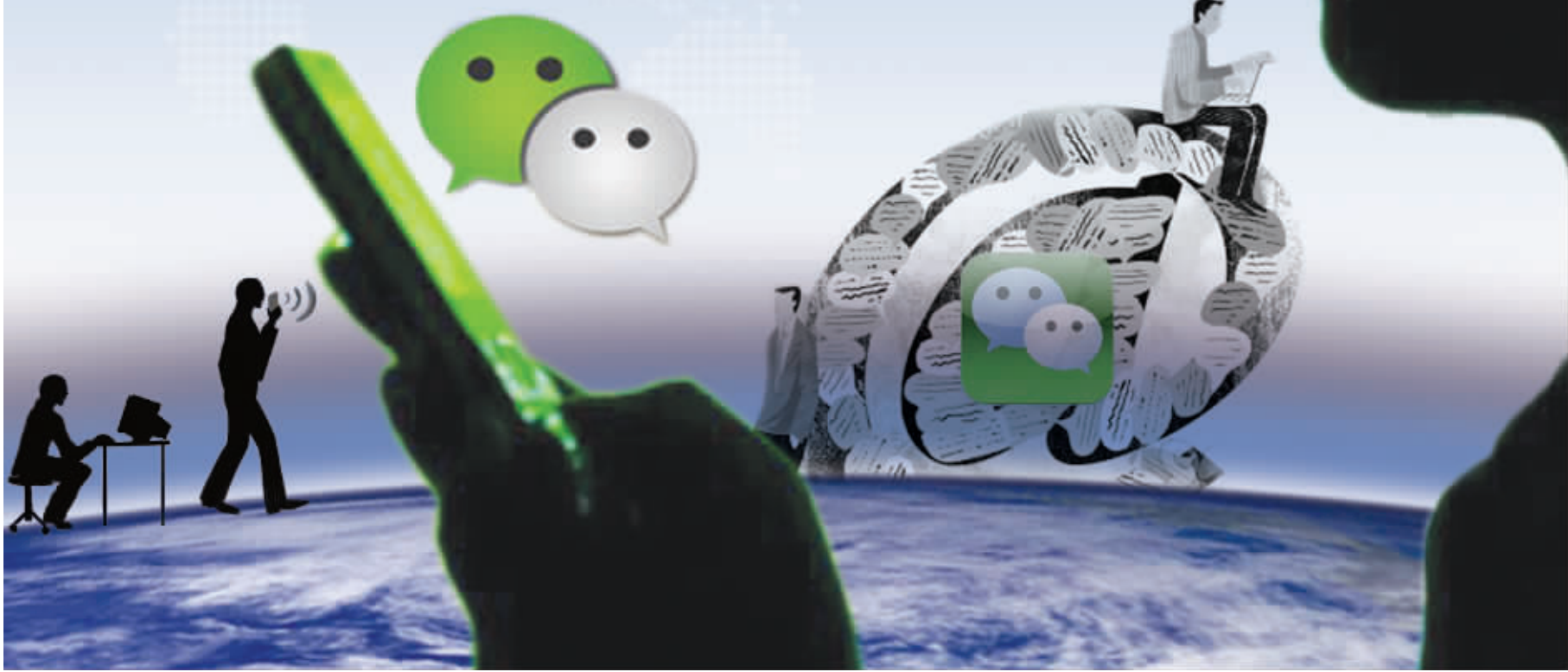
【全国首家德文化博物馆】  
地址:贵州省仁怀市茅台镇  
400-0923 299  
13407842888

贵州仁怀市茅台镇盛世德酒业有限公司出品 全国经销商:广西盛世德酒业有限公司

微信营销外包正悄然形成一个产业,其中潜伏的危机和机遇都成为企业难以抵挡的爱恨情仇。

## 微信营销 爱恋纠结恨念的博弈

《详见 P2》



赢销时评 Observation

## 中小企业营销比销售更重要

大部分行业的市场结构是金字塔型的。即:产品越低档,市场规模就越大;越高档,市场规模就越小。如果大家认同这种结构的存在,紧接着就可以得到这样的结论“大企业做大市场,小企业做小市场”。

原因很简单,大企业动不动就在全球范围招标原材料,而中小企业却没有这个能力。再说,大企业产品价格低,却品牌价值不低,所以,目标顾客更容易接受他们的产品。

可中小企业没有或缺乏这种品牌优势,越便宜可能越难卖,规模和利润的哪头都占不上。所以,中小企业盲目模仿大企业,做低档产品和它们去抗衡,似乎是以卵击石。

老板只是寻找和捕捉商机赚钱的人,而企业家都是创建和打造系统的人,中小企业面临着发展和转型的阶段,物价都

在上涨,政府在上调企业员工的工资,企业如何应对?高管怎么涨,员工怎么涨。如何保证公司利润的前提涨多少才合适企业的发展,如何帮助企业实现今年的目标?

那么,中小民营企业要想生存该怎么办?最佳选择就是去做大企业不感兴趣或目前还不能做的市场。如果大家同样认同这个结论,那就毫无疑问了,你光靠销售是不可能做到这种市场的。必须从营销策划的角度去研究市场属性、消费者动机、行为和消费模式,然后在专业的市场细分基础上,开发具有针对性的产品才行。这就是企业越小越应该注重营销之道理所在。

大家都很美慕蒙牛,那蒙牛到底是做销售起家?还是做营销起家?熟知蒙牛创业的人都知道,他们的崛起绝对是营销策划的成功,而不是销售的成功。当初募集资金

总共才 700 万元左右,却拿出近一半的钱来做广告,这绝不是“销售”的思路;瞄准利乐枕牛奶,并迅速把它做大,也不是“销售”的做法;赞助“神 5”、操作“超女”,更不是“销售”的行为。

所以,他们的每一步成功都带着深深的“营销”烙印。再说,营销策划也不一定要靠高新技术才能做到。蒙牛刚开始做市场的时候,别说高新技术,连自己的工厂都没有,不也同样做起来了吗?他们用短短 6 年时间从 1000 位以外火速冲进中国乳业前三名,绝对不能靠的就是高新技术。

另外,不少人误认为,营销是大规模的广告投放或铺天盖地的促销活动,进而误认为“做营销策划就要花大钱”。这里可以引用已故的管理大师德鲁克的一句话就足以否定这一想法,即“营销策划真正的任务是使

促销成为多余”。的确,营销是一种游戏规则寻找和应用过程,如果你没有“大钱”去做营销的时候,就可以用花“小钱”的方法。以小博大才是营销的奥妙所在。

中小企业花 100 万元聘请一个企业营销策划高手,也许比花 100 万元去打广告要强。因为,前者可以给你带来“渔”;而后者,好则也就是给你带来“鱼”,差则连“饵料”都没有。

所以,不要把营销策划当作花费,而应该当作投资。只有正确的投资,你才有可能拥有持续生存的平台和快速发展的空间。假如哪一天上帝真的要所有中小企业至于死地,那么“营”死比“销”死更光荣!

所以,企业越小越应该注重营销策划,而不是销售。中小企业只有营销,才能活得更好、更长久。(《经理人》)

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《金浪网》(www.jinlang.com)上公布,可供查询或手机上网查询(010-12318)。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,广告等宣传费正式签订本报合同并通过对银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。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:028-68230661  
028-68230659  
028-87344621  
举报电话:028-87325242  
企业家日报社

民以食为天  
食以安为先  
安以质为本  
质以诚为根

康化 开创中国肉食品品牌

中国·秦岭鲜都猕猴桃  
猕猴桃源起中国秦岭

官方商城: <http://www.chinagong.com>  
全国订购热线: 400-816-1001

苏通丝绸  
http://www.stjsc.cn 服务热线: 0513-84889999

联邦电缆 联接世界的力量

- 750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
- 110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
- 核电力电缆、风能电缆、特种电缆
- 国家级重点工程急需的高精尖产品
- 国家“125”规划重点发展产品

电话: 0717-6697188 传真: 0717-6510555  
网址: [www.chinaunicable.com](http://www.chinaunicable.com)

药物去屑,就是康王

康王 DIHON 滇虹药业  
国药准字 H53021775

伍田牦牛肉  
完整产业链 品质有保证  
成都伍田食品有限公司  
CHENGDU WOTEAM FOOD STUFF CO., LTD

河套王 天赋神韵 淡雅浓香