

国内电商企业营销再添“新玩法”



随着 OTO 模式的推广，拥有线上线下资源的渠道商都没闲着。继苏宁推行线上线下价格一致之后，国美也开始发力。5 月 15 日开始，国美在线把线下通用的“签名售机”活动搬到了线上。业内人士表示，这是电商在营销上的创新，电商已经不愿再打单纯的价格战，多种方式促销是好事，有利于整个

电商平台的良性发展。

“签名售机”搬线上有用？

对于线下渠道商而言，签名售机是再平常不过的促销形式，即渠道商和厂商领导联合为消费者填写签名卡，消费者拿着签名卡

购买电器就可以获得优惠。然而，对于一直主打价格战的电商平台而言，这种模式都是从没实施过。

国美在线公关部相关负责人透露，消费者可选择带有总裁、总经理签名的礼券，礼券可在付款时冲抵购物款，“家电和数码产品最高可抵 400 元，厨卫生活商品的 50、

100 元券可以随意领”。记者了解到，目前第三波送签名礼券活动正在进行中。

据悉，此次参与签售活动的不再是各品牌地区分公司的负责人，而是总部的总裁、总经理等。国美在线董事长牟贵先表示，线上“签名售机”活动是国美在线的一个尝试，以后还会将更多的线下活动方式带到线上。

单靠价格战已经没用

以往，电商喜欢打价格战，去年的多场价格战不仅让各个电商元气大伤，也使消费者对电商企业的价格战产生抵触。工商部门曾指出，去年 8 月的电商价格战有欺骗消费者的情况出现，部分电商网站也公开道歉。

今年，一些二线电商企业也曾打算再度掀起价格战，但“阴谋”均未得逞。而京东年初曾表示已经不屑进行直降形式的价格战，开始着手寻找更适合自己的竞争方式和促销方式。对于起步较晚的国美在线而言，在没有市场优势的情况下，更无力争当价格战的赢家，那么国美在线欲在浪潮中博得更好的地位，创新是必经之路。

“这也是所有电商都应该做的”，业内人士表示，面对日趋同质化的市场竞争，电商如果没有营销上的创新，仅靠降价促销其实并不能真正赢得消费者。此次国美在线将传统零售业态的经典营销手段拿到线上，不仅能促进营销手段的积累，同时也利于其自身的精细化运营。（慧 聪）

德国技术 打造中国美食 “百年孔氏”日产 80 万枚 烤卤蛋项目全面投产



本报讯 端午节前夕，一种富有传统卤制风味的新型蛋品——烤卤蛋将端上百姓餐桌。而这一切是因为“百年孔氏”日产 80 万枚烤卤蛋项目于 6 月 7 日全面投产。作为世界第一条烤卤蛋生产线的剪彩仪式暨养殖大户签约仪式在河北省邯郸市康鑫生产基地隆重举行。国家发改委于晓东司长、中非共和国大使、加纳参赞、香港公司代表、产销大户代表参加了剪彩仪式。

据邯郸市康鑫食品有限公司董事长孔德智介绍，该生产线从 2011 年起开始筹建，整条流水线全部采用德国先进的生产设备和工艺，并结合“百年孔氏”独家烤蛋秘方，德国技术使中国美食完成了质的飞跃。

此条生产线的开工，不仅使因为禽流感感而撤下千家万户餐桌的鸡蛋重回到百姓餐桌，更拯救了整个地区的禽蛋养殖大户。当天就有当地 20 多家禽蛋养殖大户与邯郸康鑫食品有限公司签订了大宗鸡蛋收购合同，使沉寂已久的邯郸养殖业又迎来了希望的曙光。

据孔董事长介绍，邯郸康鑫食品有限公司是依托孔氏企业旗下兴民种养合作社的种养基地，结合香港鼎祺集团的先进管理理念，专注于禽蛋深加工与销售，是一家以鸡蛋、鸭蛋、鹅蛋、鹌鹑蛋、鸵鸟蛋等各类蛋的专业秘方烤制为主的大型合资企业。

“百年孔氏”烤蛋系列产品，是孔董事长根据其曾祖父流传下来的祖传秘制卤料配方，采用源自“鸡蛋之乡”馆陶的新鲜绿色蛋品生产。烤制出的卤蛋色泽金黄、形状饱满、口感筋道、口味鲜香，含有丰富的蛋白质、脑磷脂、卵磷脂等营养物质。自投放市场以来，深受消费者的青睐和好评。

该项目总投资超 10 亿元人民币，是河北省重点扶持的产供销产业链一体的规模农业企业。全年可实现 3.2 亿销量，实现利税千万元；同时，该项目的落成将会带动附近近 200 多户农民的发家致富，给农民兄弟带来切切实实的实惠。

该项目的落成受到了地方领导以及国家农业部有关部门的重视，国家农业部、省人大、市、县等各级领导先后来厂视察，对该项目寄予厚望。对该项目的食品安全生产、环境治理、市场运作以及政策支持等方面提出了宝贵意见。

会后，孔德智董事长陪同相关领导和嘉宾，参观了磁县烤蛋厂，详细汇报了烤卤蛋生产流水线建过程和食品安全卫生保障措施。

（本报记者 王海亮 杨会民）

大江工业公司全力打造 液压支架品质第一品牌

重庆大江工业公司以产品研发和质量改进为依托，以特种支架研制为切入点，全面提升液压支架产品品质，打造国内同行业品质第一品牌。图为该公司液压支架产品生产现场，员工们正在认真仔细检测液压支架产品。

马占超 赵晶瑜 摄影报道



昊华鸿鹤公司通过审核保持纯碱出口资质



■ 本报记者 沙戈 特约记者吴玲 文迪佳

日前，昊华鸿鹤公司通过了四川省出入境检验检疫局对纯碱出口分类管理一类企业资质的现场复审，继续保持纯碱出口资质。

审核组依据国家质量监督检验检疫总局《出口工业产品企业分类管理办法》、《四川检验检疫局贯彻质检总局〈出口工业产品分类管理办法〉实施细则》对昊华鸿鹤的相关文件、记录进行了检查，并对生产、仓储等现场实施了检查。审核组肯定了昊华

鸿鹤在纯碱出口分类管理中规范管理的行为，认为过程运行有效，符合要求，并提出了中肯的建议。

近年来，昊华鸿鹤公司确定了质量目标并进行了一级、二级分解落实，最终形成《公司 2011 年度质量目标展开汇总表》并组织实施，每月体系覆盖各单位和质量管理部对质量目标的分解落实情况进行了自查和监督抽查考核，以确保公司年度质量目标的实现。今年以来，依据公司生产经营方针，组织质管人员，深入体系相关单位，针对体系运行中出现的问题、产品实物质

量状况、顾客的意见反馈等，着力进行指导，帮助制定措施，切实进行改进。通过督导较为有效地解决了质量控制过程中所出现的问题，其质量管理体系进入了一个良性发展的通道，既保证了公司质量管理体系持续有效的运行，又使质量管理工作与公司生产经营实际形成有机结合，员工质量意识和能力也得到了较大提升。据悉，昊华鸿鹤公司纯碱出口分类管理获得一类企业资质后，加快了公司出口纯碱的通关速度，节约了检测费用，创造了效益，且为昊华鸿鹤公司树立了出口企业的良好形象。

兖矿鄂尔多斯能化公司 化工项目大讨论活动激活发展正能量

兖矿鄂尔多斯能化公司 180 万吨煤制甲醇转烯烃项目一期 90 万吨煤制甲醇在建项目位于内蒙古达拉特旗，近日，该公司化工项目深入开展了“加快推动鄂尔多斯能化公司发展，与能化同行，我该怎么办”大讨论活动。他们结合当前项目建设，积极把大讨论的效果转化为立足岗位、创新管理、“保安全、强质量、创效益”的实际行动。

这个公司化工项目牢牢把掘兖矿集团加快推进鄂尔多斯能化公司发展的机遇，立足甲醇基本建设实际，以深入学习、集中讨论、全面实践、改革创新、跟踪问效为主要形式，开展了此次活动。自大讨论活动开展 1 个月以来，从机关部室到每个

专业组，从领导干部到职工群众都踊跃参与，围绕“如何加强各方面关系协调，争取更加宽松灵活、和谐发展的上级政策和外部发展环境？”、“如何借助中西部大开发和‘呼包鄂’三角崛起，抢抓新机遇？”、“怎样深入开展和谐项目建设，切实增强员工的幸福感？”……这些涉及到企业高效发展、改革创新、增收节支、面临的困难、职工精神面貌等八项主题，或写出心得体会、感想认识，或提出自己的合理化建议，并利用每周理论学习会集体进行讨论，对于凝聚了干部职工智慧的意见和建议，由综合部统一整理，作为化工项目筹备处开展 2013 年各项工作的重要参考，力求广大干部职工在剖析问题中统一

思想，在转变观念中开拓创新，激活兖矿集团对外开发建设发展正能量。同时，为确保活动不走过场，取得实效，该公司化工项目要求干部职工从本职工作做起，如日常安全隐患排查是否更加细心，施工现场是否工完料净场地清，领导干部下现场解决问题次数是否有增加等，全厂上下认真查找工作中存在问题，及时补差补缺。据悉，该公司还要组织即将走入工作岗位的 2013 年新招聘大学生参与这次活动，让广大青年职工畅所欲言，以阳光的姿态更好地投入到甲醇项目高效发展中来，为实现甲醇项目“投产即达产、达产即达效”的务实梦想贡献一份力量。（马丹丹）



双星“心服务” 赢市场

■ 本报记者 何沙洲

通讯员 王开良 梁琴 赵贤章 孔宾

面对激烈的市场竞争，双星东风轮胎总公司和双星铸机公司，用最快的速度 and 用心服务，得到了客户的信赖，赢得了市场。

东风轮胎“贴心、速度”赢市场

近来，面对激烈的市场竞争，双星东风轮胎总公司销售公司和市场外经部共同努力，以“争第一、抢订单、保经营、促发展”的决战之势，勇于拼搏、敢于竞争，在各自的岗位上按时、保质、保量地完成任务，积极应对市场挑战，为销售工作的顺利开展提供有利保障。

该销售公司针对原配市场采取专人负责的办法，以“一对一”的贴心服务争取订单。如，5 月份，某汽车厂接到一单 2000 台车的生产任务，跟踪服务该厂的业务人员进行沟通，以获取更多的订单。在他的努力下，终于争取到 6600 条轮胎订单。为减轻该厂的库存压力，何军在后续的供货过程中，根据该厂的生产进度以及实际库存，及时通知公司内勤部门发货。销售公司内勤人员带着极强的紧迫感，工作变被动为主动，用一流的工作质量为客户做好服务，赢得该厂采购人员的称赞，为进一步扩大合作奠定了基础，截至目前双星东风轮胎总公司已顺利发货 5089 条。

同样，负责操作国外市场的外经部人员认识到：在目前市场形势瞬息万变的情况下，工作滞后几分钟可能意味着公司将失去一个拓展市场的时机，以敬业、执着的工作态度抢抓机遇。每当夜深人静时，市场外经部却依然是一片忙碌的景象，业务人员为争取更多的订单，正与客户进行“零时差”的业务洽谈……在业务人员集中精力拓展市场的同时，为确保发货工作万无一失，跟单员及时与业务员进行衔接，处理好接单后的各项工作。为保证工作的连续性，业务员和跟单员轮流值班，及时处理工作中出现的各项问题，为客户提供优质的服务。如，计划员肖丽在下达生产计划后，不仅亲自靠在生产一线对急需配柜货物进行跟踪，并第一时间通知业务员租船订舱，用最快的速度 and 一流的服务，达到了客户的要求。

双星铸机接二连三赢订单

“我们和双星铸机公司有过两次合作，双星的产品质量让人放心，双星的一流服务让人安心。所以当我公司需要再次购进新设备时，直接选择了双星铸机。”这是合同签订现场，江苏某客户对双星铸机公司的评价。

去年，该客户订购了一台清理直径为 100—400 毫米的钢管内壁清理机。由于设备性能稳定，加上双星服务及时、周到，客户决定，再从铸机公司订购一台清理直径为 40 毫米的钢管内壁清理机。为确保安装调试任务按期完成，铸机公司派出经验丰富的张金孟团队前往安装。当铸机公司安装调试人员到达安装现场后，发现另一公司正在安装钢管外壁清理机，已经安装了近三分之一。经了解，该客户将从中选择一家作为今后的合作伙伴。面对这种竞争局面，张金孟团队开始争分夺秒抢工期。当对方按时下班时，张金孟团队在灯光下继续工作。由于该型号钢管内壁清理机属于升级产品，在安装过程中遇到很多技术难题，张金孟调试团队并未因工期紧而降低质量标准。如，针对该清理机同时清理 10 根长 12 米直径 40 毫米的钢管，10 根喷枪同步运行会存在一定偏差的问题，张金孟团队通过认真研究图纸，经过不断的摸索尝试，创新制作了一对一中装置，实现了喷枪的同步运送，保证了清理效果。

在团队成员的努力下，铸机公司仅用 18 天就完成任务，而另一企业仍在调试过程中。而在客户验收的过程中，又提出一个意想不到的要求：为了降低生产成本，将计划采用的液压上下料装置，改为节能高效的上下料装置。这让刚松了一口气的张金孟又紧张起来，无论是重新设计还是现场改造，都因工期过长先后被否定了。这个问题让一向累得躺下就睡的张金孟失眠了，他的脑海里不断思索解决方案，终于在滑梯的构造中得到启发，问题迎刃而解。当客户看到改造后的上下料装置，不停地称赞道：“双星人就是了不起，你们的安装调试水平是一流的。”

最终，张金孟团队提前 10 天出色地完成了调试任务，得到了客户的信赖，为下一步的合作打下了基础。