

携手天王 慕思引领行业迈入营销3.0时代

近日,记者从慕思寝具获悉,继第五届“欧洲游”国内四站活动圆满落幕后,慕思携手娱乐圈顶级明星刘德华,震撼开启了一场“慕思之夜——天王唱享健康睡眠”主题品牌推广活动,引起了行业人士的广泛关注。

有业内人士指出,作为国内寝具行业的王者,慕思非常善于娱乐营销,此次娱乐圈顶级巨星联手睡眠行业顶级品牌,强强联合,必将为消费者带来非凡的视听盛宴,也将推动寝具行业的进一步发展。

据了解,继之前携手“亚洲舞王”罗志祥舞极限嗨翻鹏城之后,健康睡眠领军品牌慕思寝具在金九银十之际再次出击,独家冠名2013刘德华全国巡回演唱会的南京和广州重要两站,并携手天王巨星刘德华震撼开启主题为“慕思之夜,天王唱享健康睡眠”的大型品牌推广活动,活动期间,消费者可以通过买慕思产品,获取刘德华演唱会南京站、广州站门票,与天王巨星刘德华一起欢度国庆。

据记者了解,“天王”刘德华一向珍惜自己的名誉,无论是代言产品还是选择演唱会合作伙伴均十分谨慎,社会评价不好以及可能对社会产生不良影响的行业以及品牌均被天王一票否决。而这次重要的全国巡回演唱会南京和广州两站,刘德华接受了慕思寝具的独家冠名。

有评论人士表示,一直以来,刘德华除了舞台魅力难以抵挡,也给人勤奋敬业的良好形象,多年来始终如一地经营着他的慈善事业。作为全球健康睡眠资源整合者,慕思多年来一直对“健康睡眠”的理念进行着深度传播,通过各种不同的途径推广健康睡眠文化及健康生活方式,刘德华此次选择携手慕思,正是看中了慕思在健康睡眠这项全社会的大公益上的不懈努力。

强强联合

慕思誓将健康睡眠推广进行到底

据了解,作为全球健康睡眠资源的整合



者、全球健康睡眠系统的首创者,慕思一直铭记着“让人类睡得更好”的社会使命,努力通过各种途径和方法,联合各方力量一起将健康睡眠事业做大做强。

慕思总裁姚吉庆表示,刘德华的形象一直很健康,这与慕思的品牌形象是相符合的,睡眠文化的实质都是追求生活中的美好,传递积极向上的正能量,慕思也是希望借着刘德华这样天王级的巨星唤起人们对健康睡眠的重视。

据了解,为了更好传播健康睡眠文化,普及健康睡眠理念,让更多的人关注健康睡眠,提高睡眠质量,慕思除了携手天王刘德华,在今年3月21日“世界睡眠日”,慕思携手南都娱乐周刊举办了“慕思特约第三届明星公民颁奖盛典”活动,还携手新浪、网易、凤凰、搜狐、腾讯五大主流网络媒体以及《南都周刊》联合举办“睡商调查”报告,并发布国内首部《中国睡眠白皮书》等。

姚吉庆表示,一直以来,慕思都只做一件事,积极推动健康睡眠事业。每年的3月21世界睡眠日,慕思都会启动其延续已久的“世界同睡的一天”活动;从2009年起,慕思便在

全球范围内开展“世界健康睡眠文化之旅”,让消费者切身感受健康睡眠的魔力;前不久与世界睡眠大师的对话,更是将世界的健康睡眠理念传递到了国人面前;此次携手天王刘德华,慕思将健康睡眠文化推广进行到底,永不停息。

创新驱动

慕思引领行业迈入营销3.0时代

营销大师菲利普·科特勒认为,市场已经不是以产品为中心的营销1.0时代、或是以客户为中心的营销2.0时代,如今已进入到以价值为中心的营销3.0时代,营销3.0时代是理性和感性的同时定位,只有在理性和感性的共同作用下,才能从内心深处打动消费者并引领消费者采取行动,并作出购买决策。

据了解,作为全球健康睡眠资源的整合者,慕思一直凭着创新走在行业的最前沿,被行业誉为“寝具行业的苹果”,仅从营销创新上来看,慕思便已经引领着行业一起走过了卖产品的营销1.0时代和以解决客户睡眠问题为中心的营销2.0时代,如今慕思正在引领行业迈入营销3.0时代。

(新浪家居)

进入到以价值为中心的营销3.0时代。

姚吉庆表示,营销3.0时代意味着在透明的市场环境中,营销传播不能再像以往一样单纯对消费者进行信息灌输,而是应该更关注消费者的内心世界,通过媒体创新、内容创新、传播方式创新,与消费者沟通,建立情感联系,赢得他们对品牌的忠诚。从“世界同睡的一天”文化活动,到“全球睡眠文化之旅”活动,慕思都是向消费者传播有价值、有营养、消费者喜欢看、能够引起内心共鸣的内容;从微电影《床上关系》的上映到《一睡成名》,再到《艳遇》,慕思关注情侣之间、家庭之间和工作事业的关系,将倡导社会和谐关系的公益事业推向高潮;特别是现在独家冠名天王刘德华的演唱会,慕思更是将感性和理性的共同作用发挥极致,与消费者产生了共鸣,建立情感联系。

行业专家指出,作为寝具行业的领导者,慕思已经把传播健康睡眠理念从以往的“价格营销”、“满意营销”上升到现在的“幸福营销”和“价值营销”,此次“天王”与“寝具王者”的强强联合,说明慕思正在引领行业迈入营销3.0时代。

(新浪家居)

专家:
猕猴桃的防癌功效
亟待重视

■ 本报记者 王镜榕

日前,我国著名的猕猴桃专家、秦岭鲜都生态农业股份有限公司董事长宋金典在接受本报记者采访时表示,猕猴桃富含维生素C,被称为“维C之王”,可谓众所周知,但是,猕猴桃防癌功效尚未得到公众的足够重视。事实上,早在上世纪八十年代末,北京大学医学部(原北京医科大学)营养卫生系就在全国首先研究用猕猴桃、刺梨等水果防止由亚硝胺所致的亲代及经胎盘诱发的子代肿瘤,并获1986年卫生部科学技术奖。宋金典说,目前,秦岭鲜都也正在积极与有关权威机构开展合作,以期对盛产于我国猕猴桃之乡——陕西周至的“秦岭鲜都野生猕猴桃”营养成分和保健价值进行科学的研究和论证。

近期,创新工场董事长兼CEO李开复罹患癌症的微博引发各界关注。资料显示,我国每年新发癌症病例200万人。因癌症死亡人数为140万;我国居民每死亡5人中,即有1人死于癌症;在全国不少大城市,恶性肿瘤已超越心脑血管疾病,成为第一死亡原因。对此,中国医学科学院肿瘤医院防癌科主任徐志坚教授指出,癌症已经被很多科学家定义为生活方式病,如果对致癌原因做一个细分,第一位的就是生活方式,已经有确切的研究数据显示,75%的癌症与生活方式相关。

通过合理饮食预防疾病,是中医文化“治未病”的优良传统,也符合现代医学预防为主的理念。对此,陕西省中药协会秘书长李青松指出,猕猴桃不仅是果中珍品,更是防癌高手;猕猴桃是《开宝本草》等传统中医药典收录的中医药材。《全国中草药汇编》对其功能主治指出:“果:调中理气,生津润燥,解热除烦,用于消化不良,食欲不振,呕吐,烧烫伤。根、根皮:清热解毒,活血消肿,祛风利湿。用于风湿性关节炎,跌打损伤,丝虫病,肝炎,痢疾,淋巴结核,痈肿毒疮,癌症。”

李青松说,现代医学研究也表明猕猴桃是富含维C的“果中之王”。每百克鲜果肉含维生素C约100~420毫克,有的品种甚至高达960毫克,比柑橘类高51倍,是蜜桃的70倍、鸭梨的100倍、苹果的200倍。药理研究表明,猕猴桃鲜果及果汁制品,不但能补充人体营养,而且可以防止致瘤物质亚硝胺在人体内的生成,还可降低血清胆固醇和甘油三酯水平,对消化道癌症、高血压、心血管疾病具有显著的预防和辅助治疗作用。

**华英鸭被评为
“2013河南十大中秋食品放心品牌”**

近日,由大河网、河南省政府门户网、河南日报焦点网谈、河南手机报联合举办的“2013河南十大中秋食品放心品牌”评选活动隆重揭晓。此次活动旨在从食品安全、绿色、营养标准等角度,评选河南最让消费者放心、满意的食品企业厂商和品牌,以供消费者参考。

在综合了各种方式的投票结果和专家组意见后,最终,华英鸭、双汇食品等十大品牌为“2013河南十大中秋食品放心品牌”。

(本报记者 李代广)



奉化市女子办驾校第一人

女子办驾校第一人。今年8月上旬正式开门营业,首批60多名学员在这里参加培训。

记者 袁兴国 通讯员 王才君 摄

春华独寻 秋实共赏

——记中国书法家协会会员、著名女书画家赵伟

苍茫浑厚,利用书写的笔线表现了内心浑然充沛的气象和天然去雕饰的境界。她的审美理想是自我心性与理性追求相合的,这正是常人所不及处。

前不久,记者见到赵伟新出的集子,行草、篆隶为主,显眼的是两幅小楷,娟秀而灵动,还不失古朴,古朴的韵味藏在捺画的隶意里。再看她的行草、笔法、墨法、章法独到,似乎颇善经营,但恰到好处。

看她写时却是另一番景象——行笔幽幽的,不激不厉,点画顿挫有力,结体奇崛生动,章法随机应变。看着看着,不知怎么就想起了杨凝式的韭花帖,疏疏朗朗的,又想起他的神仙起坐帖,风卷残云,干净利落,不知是如何写就的;还想到杨维桢的行草,顿挫有力,斩钉截铁,端的是雄强霸悍。

在赵伟的工笔花鸟画中,我们读到了她作为女性温柔而细致的一面。她的画作来自于生活,绢素空间虽寥寥几笔,但其情其境扑面而来,表现了丰富的生活气息。

赵伟深谙画理,对构图经营得当,她设色淡雅,用笔细腻。她重视构图的大感觉,然不放过细部的微妙处理,就连落款也苦心经营;她也很重视对色调的整体把握,对于用笔则流畅肯定,也许她这般好生了得的功夫来自她的书法也不一定。

与花传神,为花写照。春华独寻,以她的不懈努力,一定可以绘出迷人的秋实共赏的人生画卷来。

赵伟的书法艺术创作学习上溯石鼓,秦汉碑刻……同时似乎深受陶博吾,王镛,何应辉,沃兴华诸先生的影响与启发。但她并未简单地摹仿诸先生的艺术面貌,而是“师心不蹈迹”,牢记“从心所欲不逾矩”以及齐白石“似我者死,学我者生”的警语,以我手写我心,终于有所成就:作品多次参加全国书法展览并加入了中国书法家协会。

赵伟的书法,立格于随势生发,造境于

娃哈哈闯入白酒业,须举起鲜明的旗帜

■ 谭儒

2013年中秋节后,中国酒业突然引爆了一颗重磅炸弹,掀起了巨大的冲击波:饮料巨头娃哈哈斥资150亿,正式进军白酒行业。

在塑化剂、禁酒令、勾兑门的影响下,中国白酒已风光不再,增幅下降,市场低迷,库存压力明显,恰恰在这样的背景下,娃哈哈闯入白酒业不由不让人浮想联翩,担心其会不会深陷泥沼之中。

表面上看,“逢低介入”是资本的惯用手法和本性,但是在各个品牌酒企都在扩展产能的今天,白酒业的未来充满变数。到2016年,白酒产能增加一倍后,倘若消费者没有明显的增加,市场不能明显地扩大容量,靠谁来消费多产出的这一倍的白酒?劲牌公司总裁吴少勋对此幽默地说:“难道多产的酒能用消费者每天增加饮量来消费?原来一天喝一斤,明天一天喝两斤?”

2013年,丰联旗下子品牌板城烧锅、文王酒的销售及市场占有率均呈现下滑态势,8月份丰联团队总操盘手路通离职,未来联营的整合白酒大业也显得扑朔迷离。维维集团从2006年开始收购江苏双沟酒业股份,后又收购湖北枝江酒业、贵州醇白酒,可以说是一个深度涉足白酒的践行者。然而,维维深入白酒行业的产业布局却未能使整个集团公司的经营状况得到明显的好转,2013年半年报显示,维维实现营业收入27.12亿元,比上年同期29.30亿元有所下降,维维的未来也未必是明媚春天。为什么资本整合白酒都难现熠熠光芒呢?

笔者认为,因为所有的白酒资本整合都缺少鲜明的旗帜。你只要闭上双眼思索一下,你知道联想组建的丰联集团的旗帜是什么吗?你知道维维整合白酒举起的旗帜是什么吗?回答只有一个——不知道!

笔者曾经撰写文字思考过白酒品牌的

张扬:品牌的灵魂是什么?如何让消费者看见一个白酒品牌就会趋之若鹜?这恰恰是白酒品牌需要考虑的关键问题。在经历了“金牌战”、“广告战”、“包装战”、“促销战”之后,白酒品牌的营销只有萦绕品牌灵魂,构筑品牌的文化内涵,才能占领品牌制高点。“国酒茅台”、“洋河男人的情怀”、“劲牌正文化”这些鲜艳的品牌旗帜已经给了中国白酒诸多启迪。

娃哈哈一向以多元化经营而著称,涉足饮料、童装、奶粉、零售业和商业地产等多个行业领域,如今选择进军白酒行业,要想依靠它现有的销售渠道和做快消品的营销模式来生产、销售酱香型白酒几乎是不可能的。快消品走的是中低端走量路线,而酱香型白酒由于产能受限,生产周期受限,只能走中高端路线。娃哈哈原先举起的旗帜是“家文化”,实际上“家文化”的旗帜在中国插得遍地都是,张家的屋顶悬挂着,李家的屋顶也悬挂着,很难让人顶礼膜拜。所以,娃哈哈闯入白酒业,首先需要做的,就是高举起鲜明的旗帜。

笔者经常举《水浒传》的故事说明旗帜的重要性。梁山泊在宋江掌舵前,其招牌就是“聚义厅”,不过是“仗义疏财”、土匪义集的山寨而已,小打小闹,没有什么作为。宋江掌印后,竖起了“替天行道”鲜艳的大旗,亮明了梁山泊的行动纲领、奋斗目标,表明梁山好汉是代表上天的旨意实施正义,施行道义,所以才使得天下英雄聚集梁山伯,使梁山泊的事业轰轰烈烈。因为“替天行道”这面旗帜是天下英雄共同的精神追求、价值取向和基本信仰,这面鲜明的旗帜高挂起来,天下的江湖好汉才纷纷聚义梁山泊,力求实现自己的“社会价值”。中国白酒品牌观察员谭儒建议,娃哈哈进军白酒业,但愿能从《水浒传》得以启发,树立一面鲜艳的旗帜,让拥有共同价值观的白酒企业和白酒消费者汇聚在这面旗帜下,奋勇向前。

海尔的服务 绝对满意

这月家里要添置一台洗衣机,凭着海尔产品很不错的口碑,父亲也很时尚地在网上选取了一台海尔洗衣机。

在我们约定好的安装时间里,成都海尔的安装师傅就带着洗衣机来到了家里。他们在选好安装位置后,就开始细心检测安装环境。在检测到用陈旧并有些裂缝的电源插座时,他们告诉我有可能出现的后果后,提出了更换的建议。我看到他们因为忙碌地安装而有些疲惫的样子,赶忙礼貌地谢绝了。谁知道他们还是尽力开导我,并以专业的态度告诉我:更换带有隐患的插板后家电的使用会更放心。听见这样的话,我赶紧将插座买了回来。在经过更换稳固后,终于把洗衣机安装好了,试完机后他们微笑着向我告别,我内疚地说道:“这样耽误你们正常的工作时间,我可是过意不去,休息一下再走吧!”他们说道:“能为顾客做点事情,这是我们的职责,我们还有其他的安装要做,就不麻烦你了。”几句温暖的话语让我感动,心里暖呼呼的。在这短短的接触过程中,我体会到了海尔那让人绝对满意的服务。

(文文)