



汽车营销高招频出

■ 解元利 史歌 杨刘浩

汽车,是出行的工具,也是亲密的伙伴。雪佛兰冀豫区域营销中心以“掀活青春,表现由我”为主题,推出“雪佛兰好声音音乐会”,五菱宏光 S 车自驾穿越亚欧大陆,这些精彩的活动正是针对汽车的特点、契合消费者心理,推出的营销高招。

雪佛兰 冀豫唱响“好声音”

10 月 26 日,以“掀活青春,表现由我”为主题的“雪佛兰好声音音乐会”在石家庄激情上演。本次雪佛兰好声音音乐季将音乐与汽车结合,实现国内车企音乐营销的创新,突破传统合作常用的明星代言等模式,让更多冀豫地区的年轻人通过音乐,切实感悟到雪佛兰

“热爱我的热爱”的品牌精神。作为好声音音乐季活动的主推车型,9 月全新上市的科鲁兹掀背车,成为当晚活动的另一大明星。据雪佛兰提供的官方数据显示,售价 11.59 万~14.99 万元的科鲁兹掀背车,上市后即创造每 8 分钟售出一辆的优异成绩。在科鲁兹掀背车之前,科鲁兹三厢已在国内市场获得巨大成功,目前车主数量已经超过 90 万。雪佛兰冀豫区域营销中心总经理王卫表示,早在区域营销中心成立之际,就确定了雪佛兰植根冀豫,打造专属冀豫地区市场营销活动的战略。本次聚焦音乐,雪佛兰借“好声音音乐季”为更多的年轻人搭建了通往梦想的桥梁,让他们在享受音乐乐趣的同时,感受雪佛兰全系车型,特别是科鲁兹掀背车“追求时尚、拒绝平凡”的独特魅力,是一次非常有意义的尝试。

节能降解、磨损更低、附着性更强,媲美进口同类产品 浙江宝晟新型复合润滑棒入选北京铁路采购目录

日前,固体润滑专家——浙江宝晟铁路新材料科技有限公司研发的“机车轮缘复合型固体润滑棒材”BSF-1、BSF-2 两款产品进入北京铁路局“准入供应商明细表”,成为新增的 10 家供应商之一。这是该产品于去年 12 月通过北京铁路局科委科技成果专家评审;今年 5 月列入北京铁路局 2013 年科技成果示范推广计划项目之后的又一殊荣。此成果将于 11 月 19 日~22 日在北京中国国际展览中心举办的 2013 北京国际城市轨道交通建设运营及装备展览会上亮相,现场展示。据悉,世界主要发达国家的铁路部门近年都在大力推广应用新型轮轨润滑技术。研究和应用减磨效果更好的干式轮缘减磨产品不仅是铁路安全提效任务的需求,而且具有现实技术意义和直接经济价值。研究表明采用固体润滑技术后可以减少换轨 2/3 以上,每年节省换轨费用数亿元;可延长车轮使用寿命 1 倍,提高运输能力和降低能源消耗 25%~35%。在当前能源价格上涨的情况下,可大大降低运输成本。因此在曲线钢轨润滑领域,固体润滑是未来发展方向。而目前国内大部分机车还是以油脂流体润滑剂对轮缘进行润滑,材料替代是大势所趋。油脂润滑剂主要由石油提炼而成,在机车使用过程中需要人工操作,还受自然天气影响,还具有不可降解等的环境污染因素。对此,浙江宝晟携手润滑棒领域权威研究机构武汉理工大学,引进该校胡萍教授的行业先进科技成果“固体润滑剂材料”项目,校企企业合作,并联合北京机务段顺势研成“机车轮缘复合型固体润滑棒材”。现关键技术已获 7 项国家专利。



该材料是一种以界面润滑取代油脂流体润滑的新型高分子润滑材料,可取代目前的润滑材料对机车轮缘进行润滑保护,具有抗挤压、强附着等特性。棒材采用内柔外硬的矩形双层复合结构,外层质地较硬,保证耐磨性和强度;内层较柔韧,保证与轮缘的粘着性、润滑性。安装在特定设备中,通过恒定压力接触在高速行驶的机车轮缘上,由于摩擦力的作用不断形成润滑转移膜,达到减磨润滑的作用。产品质量过硬,已通过铁道部产品质量监督检验中心金属化学检验站等单位检测符合技术要求。技术特性卓越:(1)采用固体和液体相结合的材料设计方法,综合了油脂润滑与固体润滑两者优势,解决了“油楔”和粘附力问题。(2)设计夹心双层的固体润滑棒复合结构,不但保证耐磨性、强度,而且兼顾粘附力、润滑性等。(3)采用阻燃、改性、可降解的纳米材料,实现了复合型固体润滑棒综合性能的提高。

该产品是针对铁路第六次提速后,机车

五菱宏光 S 车主 驾车穿越亚欧大陆

10 月 18 日~20 日,上汽通用五菱迎来了一群特别的客人,他们分别是三位菜鸟和六名达人。三位菜鸟是来自浙江的三位五菱车主,驾驶一辆五菱宏光,用 4 个月的时间,行程 4 万公里,穿行 22 个国家和地区,实现亚欧大陆之旅的梦想。六名达人则来自五湖四海,驾驶着五菱宏光在武侠名山中寻找第 7 名达人。“我无意为五菱宏光做广告,但通过这次经历,中国国产汽车质量的提升的确是有目共睹的事实!”这是菜鸟之一的曾强对五菱宏光最好的诠释。五菱宏光 S 定位于商务车,搭载通用新一代战略小排量 P-TEC DVVT 发动机,采用进排气门双可变气门正时技术和可变进气道 VIM,加之匹配的 5MT(GF6)变速箱,实现澎湃动力输出和高效燃油经济性。中部提供更多空间变化组合,后部空间宽敞。配备防抱死制动系统 (ABS)、电子制动力分配系统 (EBD)等诸多汽车安全技术,保证意外事故发生时的全面安全。

广汽丰田 勇夺销售、售后服务双料冠军

近日,由中国质量协会等权威机构主办的中国汽车用户满意度测评结果公布,广汽丰田斩获“售后服务满意度 NO.1”和“销售服务满意度 NO.1”双料冠军。中国汽车用户满意度测评由中国质量协会、全国用户委员会主办,由卓越用户满意度测评中心组织实施调查。自 2002 年启动以来,以测评的科学性和权威性,逐渐成为检验汽车企业的试金石。广汽丰田自成立之初就凭借其卓越的产品力和优质的服务,树立了全球品质标杆地位,2013 年度 CACSI 的结果再次印证了其汽车销售和售后服务的冠军品质,显示出年轻的广汽丰田与时俱进的管理特性。

在 2013 年秋季糖酒交易会开幕 洋河股份新品亮相备受关注

10 月 8 日,全国第 89 届糖酒交易会(秋季)在湖北武汉隆重开幕。洋河股份(苏酒集团)携众多新品亮相展会,为糖酒会带来一股“绵柔”之风。据中国糖业酒类集团公司副总经理杨成刚介绍,此次秋交会展览面积史无前例,刷新历年糖酒会室内展览面积、秋季糖酒会展览面积的纪录,也创下了武汉会展史上单一展会展览面积之最。此届会展期间,洋河股份(苏酒集团)位于武汉洪山宾馆的 500 平米展厅装修精致、大气磅礴,以其鲜明品牌形象吸引了众多客商和媒体记者的眼球。与往年参展不同的是,此次产品陈列除了梦之蓝、绵柔苏酒、海之蓝、天之蓝等“明星产品”外,洋河老字号、洋河醇浆、柔和双沟、生态苏酒、绵柔梨花村等新品也纷纷登台亮相,受到业内人士的高度关注。一位来自湖北的酒类专家杜先生表



示,在此次秋交会上,他品尝了许多白酒,其中洋河的“绵柔型”白酒给他的印象尤为深刻。他说,洋河老字号新品入口丰满均衡、细腻优雅,是他品尝过的白酒中最让人满意的。据悉,2013 年以来,因受到限制“三公消费”政策影响,国内白酒企业纷纷重心下移,进军大众消费市场。而洋河股份(苏酒集团)更是进行了全价位和全渠道覆盖的经营策略。(张逸尘)



长安汽车前三季度销量 达 153 万辆,增长 22.8%

2013 年长安汽车前三季度的销售销量数据显示,1-9 月,长安汽车累计销售 153.23 万辆,较去年同期增长 22.8%。9 月单月,长安汽车销量达 20.02 万辆,较去年同期增长 39.05%。长安品牌轿车销量持续上升以及长安福特强劲的市场表现成为带动业绩增长的“发动机”。长安品牌轿车经过前期不间断的研发投入和品牌的培育,市场表现良好,销量增长迅猛。9 月共销售 3.8 万辆,1-9 月累计销售超过 27.5 万辆,同比增长 79.3%。其中,长安逸动表现突出,赢得市场进一步肯定,持续热销,并以时尚、安全、高性价比的口碑成为市场关注的亮点。9 月该车型共销售 10225 辆,破“万辆”大关。长安悦翔系列累计销售 15197 辆,持续保持高昂的销售态势。长安首款 SUV CS35 表现不俗,市场供不应求,累计销售 8316 辆。

长安福特持续发力,借助新蒙迪欧、新

福克斯、翼虎、翼博等新品上市,在华销售增长态势强劲稳健。9 月共销售 7.3 万辆,再创历史新高,1-9 月累计销售超过 46.8 万辆,同比增长 78.5%。福克斯品牌车型也持续受到消费者青睐,继续担当带动福特在华销量增长的主力。9 月,福克斯销售量共计达 37271 辆,同比增长 11%。福特旗下的 SUV 车型——福特翼搏、福特翼虎、销量持续走高 1-9 月翼搏销售销量为 7664 辆,翼虎为 10365 辆。长安马自达凭借一系列新车型、新技术引进中国进行国产,增长态势显著。9 月共销售 7050 辆,1-9 月累计销售超过 39359 辆。其中搭载首款创驰蓝天技术的国产马自达 CX-5 在中国市场一经上市,市场反响良好,首月共销售 4614 辆。同时马自达 3 星骋持续保持较高的销售态势,9 月份共销售 24741 辆。长安铃木及江铃控股 1-9 月也分累计完成了 11.3 万辆和 18.0 万辆的销售业绩。(常轩)

由没人要到抢着买 梁宝寺二号井工程煤升值有术

■ 通讯员 徐宁 杨殷栋

进入 10 月份以来,在山东能源肥矿集团梁宝寺二号井煤矿,前来购煤的货车排起了长龙,前期积压了近一年的五万吨工程煤在不到一个月的时间已售出了两万余吨,由没人要到抢着买,这得益于二号井采取的一招升值举措。二号井是梁宝寺煤矿改扩建项目,目前矿井尚未投产,建井产出的工程煤占用工场地,且煤炭长期库存有易燃的隐患,急待销售。工程煤是在矿井建设中井下大巷开拓、工作面掘进过程中产出的特殊煤种,由于掺杂的顶底板岩石较多,煤炭质量分布不均匀。

“工程煤市场需求量很少”,二号井筹建处处长李功介绍,“就近的嘉祥电厂就需要煤,尽管我们有煤,却没办法卖出去,客户嫌煤质差。”为消化掉工程煤,二号井制定了筛选优化工程煤的措施,上马煤炭筛选设备,把工程煤中的杂质挑选出来,工程煤“摇身一变”成了块煤、混煤等不同品种,成了质优价廉的抢手货。

“如果按照工程煤销售,一吨价格大约在 300 元左右,但没有多少客户愿意要。经筛选后,每吨工程煤可卖到 400 多元,而且不愁销路”二号井财务科负责人算了一笔账,“全部工程煤处理完可为企业增收 500 余万元!”绍了新县自然资源和风景名胜、县域经济发展,尤其是近年来工业经济发展成就;他充分肯定了羚锐制药近两年来通过强化科技创新和生产技改,不断优化产业结构,提升规模效益对老区新县县域经济的贡献,指出羚锐芬太尼透皮贴剂上市对增强县域工业竞争力,促进全县经济社会发展的巨大推动作用,并表示:新县县委、县政府将以践行群众路线为抓手,进一步规范管理,勇于创新,为羚锐制药发展营造优质高效的政务服务环境,通过大力支持羚锐生态工业园区建设,帮助羚锐制药扩大产业规模,求得快发展;他同时勉励企业抢抓机遇,加快发展,努力为地方经济社会发展做出新的更大的贡献。信阳市政协副主席王勇在讲话中,介绍了信阳市委、市政府近年来坚持“工业兴市”、“工业强市”,积极关注工业、支持工业,推进工业发展方面所取得的成效。他强调指出,羚锐制药作为鄂豫皖革命老区首家上市企业,在提升老区形象和促进区域经济发展方面功不可没;公司的茁壮成长,不仅得益于各级党委、政府的大力支持,也得益于羚锐人的艰苦奋斗,更得益于全社会的关心、关爱和鼎力支持、帮助。同时,他对新县壮大县域经济和羚锐加快发展,促进魅力信阳建设提出殷切希望。(汤兴)

羚锐芬太尼透皮贴剂产品上市发布会召开

10 月 18 日,适值“中国镇痛周”活动举办之际,国内知名医药上市品牌企业河南羚锐制药股份有限公司,在其总部所在地——河南省新县,组织召开了羚锐芬太尼(骨架型)透皮贴剂产品上市发布会暨癌痛患者人文关怀学术研讨会。近年来,羚锐制药积极推进营销模式的变革创新,发力基层药品市场。凭借其药品确切的疗效、良好的品质优势,以及专业化合作经销模式所具备的先发优势、新品快速推广优势、高效而持续的销量优势等,打造了公司产品在市场上的规模优势、市场优势和品牌优势,并成就了其近 20 年的快速发展。目前,该公司已建立起一支在全国拥有数百家大型经销商和超过千余个销售终端的基层市场贴膏用药营销网络,并积极进入癌痛药品市场开发领域。芬太尼透皮贴剂为人工合成的强效麻醉性镇痛药,其镇痛效力为吗啡的 80 倍,被誉为开创了癌症止痛的一个新时代。骨架型芬太尼贴剂采用透皮给药高新技术,与同类镇痛药相比具有疗效可靠、安全性更好,副作用

小、半衰期长、使用携带方便等明显优势。骨架型芬太尼贴剂属国家特殊管理药品,国家准入管理非常严格,对准入企业的技术、管理水平要求较高,产品市场前景十分广阔。当日上午 9 时,羚锐芬太尼(骨架型)透皮贴剂产品上市发布会在羚锐芬太尼生产厂区顺利召开。会议播放了中国科学院院士、中国疼痛学医学的创始人韩济生院士的视频讲话:他介绍了癌痛疾病对人身心健康的巨大伤害,肯定了芬太尼透皮贴剂产品在癌痛治疗方面的优势,勉励羚锐制药以芬太尼透皮贴剂产品上市为契机,抓好产品销售推广工作,在癌痛疾病治疗领域有更大贡献。羚锐制药董事长熊维政在致辞中,对社会各界多年来给予羚锐企业发展的关注、关心和大力支持,尤其是对芬太尼项目建设所给予的无私帮助表示诚挚的谢意;他介绍了芬太尼透皮贴剂产品的特点和特殊疗效。他强调指出:羚锐制药以“关爱患者,给癌痛病人以人文关怀”为目的,以追求科技进步为发展战略,努力打造现代经皮给药高新技术特色,在对国内外市场进行充分调研的基

础上,通过对德国、日本等先进国家的经皮给药产品研发、生产技术、工艺设备与装备进行充分考察和学习、借鉴,引进了国际最先进的经皮给药科研成果—骨架型芬太尼透皮贴剂,可建立与世界同步的经皮给药技术平台,不断提高我国透皮贴剂研发和生产技术水平,并将为国内医药市场提供世界先进的芬太尼(骨架型)贴片,进一步提升市场产品品质,降低市场价格,满足临床医患需求。他表示,作为国内贴膏剂医药领军企业,公司将以芬太尼透皮贴剂产品上市为契机,积极拓展传统贴膏剂市场,全力加大对透皮贴剂产品的研发与引进、研制、开发出科技含量更高的新药品,不断优化企业产品结构,提高产品科技含量及市场竞争力,努力实现企业跨越式发展。同时,发挥自己在透皮贴剂领域的规模优势、市场优势和品牌优势,把握市场机遇,加快培育芬太尼等医药产业大品种和具有国际影响力医药品牌,进一步构建并提高企业自身核心竞争力,为推动河南乃至全国医药经济健康发展、打造魅力信阳做出新

的贡献。羚锐制药总经理程剑军在会上简要介绍了羚锐芬太尼(骨架型)透皮贴剂项目特点及其引进、立项及实施进展、投入试生产暨产品生产筹备上市情况;国药集团副总经理田致远代表药品及医疗保健产品分销商对羚锐芬太尼透皮贴剂产品上市表示祝贺,指出芬太尼透皮贴剂产品生产、销售的独特性与广阔市场前景,并表示将强化与羚锐制药等品牌企业的合作,在服务百姓健康方面努力实现共赢;中国麻醉协会秘书长田卫星代表行业协会领导在致辞中,充分肯定了羚锐芬太尼透皮贴剂上市,对行业健康发展方面的促进作用和积极意义,勉励企业在加强芬太尼透皮贴剂药品管理方面,建立健全相关制度,强化市场推广,按照相关要求,迅速完善产品生产销售管理体系,进而规范经营,科学运作,为造福百姓、造福社会作出更大贡献。中共新县县委书记杨明忠代表新县县委、县政府对芬太尼透皮贴剂产品的顺利上市表示热烈的祝贺。他介绍了老区新县光荣的革命历史及其对中国革命的特殊贡献;介