

4 营销渠道 Marketing Channel



建立品牌生态圈 实现精细化营销

■ 陈德东

小米的成功非常重要的一点就是对自己产品的精细化营销。只不过小米利用新媒体的社会化营销，将营销费用降到了最低而已。在小米手机创造网络营销神话之前，新媒体还并不被许多传统行业和传统媒体放在眼里，但在那之后，众多嗅觉敏锐的数码、电商、互联网等品牌开始重视这片新的战场，将更多的宣传预算投入在微博、微信等网络营销领域。

截至目前，为了充分利用新媒体营销，整个小米公司有一个百人团队在负责新媒体的运营，大致来说，论坛 30 人、微博 30 人、微信 20 人、百度知道 10 人、QQ 空间 5 人。而在产品上，现在也只有两条区隔明显的产品线路，产品识别度非常高，使得初次了解小米的顾客也不会弄混。充分保证了对小米产品各个细节精准的宣传，达到深入人心的目的。

虽然国产手机厂商的种种举动确实吸引了大家的眼球，但是炒作所带来的关注效果毕竟不能长久。有业内人士就指出，传统手机厂商转战移动互联网渠道，打造自己的粉丝品牌文化，这条路绝对没有错，但是面对新媒体，特别是微博、微信、QQ 空间等，传统国产手机厂商的理解和认识还有待提高，即对移动互联网时代社交网络的功能和属性以及自身在其中的定位缺少深入的认识。

因此，复制小米奇迹，并非通过互联网营销、主攻电商销售那么简单。传统国产手机厂商更应该专注自身优势，继续专注产品本身的完善、用户体验的提升，同时加大产品研发和创新投入。品牌营销的形式多种多样，不必要进入小米模式画下的框条之中。各个厂家需要做好产品，用心布局，细致推广，持续深耕运营商渠道、社会渠道和电商渠道，依靠传统渠道优势和高端产品策略，进一步建立消费生态圈，抢占市场，才有可能获得成功。

■ 陈德东

提起国产智能手机，小米无疑是时下最大的明星。2013 年小米始终和“火爆”联系在一起，从小米 2S 到红米再到小米 3，次次都会引起抢购热潮。这个成立才三年多的新兴品牌，以互联网营销模式，迅速地成为了国产手机的领军品牌。11 月 28 日 12 点“15 万台小米手机 3 微信专场抢购活动”准时开启，短短 9 分 55 秒，15 万台小米手机 3 即被抢购一空，再次展示了小米受消费者欢迎的程度。小米的成功让国内厂商掀起了模仿之风，玩起了互联网手机的概念。以“中华酷联”为首的传统手机厂家正在努力模仿并试

图超越小米的模式，OPPO 也正在准备打造一个新兴互联网品牌，欲复制小米模式。

小米依托互联网 创造空前销售佳绩

在移动互联网时代，销售已经扩展到不同的渠道和端口。就在 11 月 28 日，小米首次试水微信销售就取得了不错的效果。一个是国内时下最热门的手机，一个是最热门的通讯工具，他们的合作自然会是双赢。微信公众平台上仅 10 分钟，就将提供的 15 万台小米手机 3 手机发售一空。十分钟的成绩虽说跟以往相比谈不上优秀，但经过多轮抢购

漠上沙棘红 ——北宿矿赴转龙湾矿对接承包经营工作剪影

沙棘树是一种落叶性灌木，其特性是耐旱，抗风沙，可以在盐碱化土地上生存，因此被广泛用于水土保持。兖州煤业鄂尔多斯能化公司转龙湾煤矿位于鄂尔多斯伊金霍洛旗境内，如今虽是初冬季节，鲜艳的沙棘果依然挂满枝头，在塞外风沙和严寒中接受洗礼。就像沙棘树一样，山东兖矿集团北宿矿派遣的七名工作人员到达转龙湾煤矿后，与转龙湾煤矿的干部职工们迅速融合在一起，努力创造明天的辉煌。

转龙湾人

北宿矿承接转龙湾煤矿生产经营工作，是集团公司为实现本部产业和人员有序转移所采取的一项重要举措。为实现与转龙湾煤矿各项工作的无缝对接，北宿矿于 9 月 3 日，派遣了七名工作人员到转龙湾煤矿，掌握工作情况，熟悉工作环境，协助推进工程进度。

刘祥爱是北宿矿安监处副处长，也是提前介入转龙湾煤矿工作人员的领队。他介绍说：“我们七个人的工作主要是协助转龙湾煤矿抓好安全技术管理、工程造价、机电管理、污水处理和供暖工程等。都在兖矿集团这个大家庭工作生活，都是为了转龙湾煤矿

早日投产达产这个目标，工作中就不能分你我，不能分甲方乙方，尽心尽力把工作干好。”他们是这样说，也是这么干的。11 月 5 日，在转龙湾井下施工的 29 工程处施工队因排水系统出现问题，导致井下积水淹没了胶带运输大巷皮带。得到消息后，刘祥爱二话没说，带上另一名同志迅速赶往现场。一连两天，他们上午上了井简单地吃点东西，下午接着再下井。看条件、想对策，最终帮助施工队解决了水患，使施工工程顺利恢复。

邵厚堂负责工程造价工作，到了转龙湾煤矿后，他与转龙湾煤矿的工作人员一起，对有关工程的进度及预结算情况进行摸底，对超概算、超计划、超标准等签证手续进行了合理性分析，废弃了部分不合理签证手续。在工程招标和合同谈判中，他据理力争，毫不退让。用他自己话说就是“别管是转龙湾的钱还是北宿矿的钱，省下的都是我们兖矿的钱。”

张守峰负责地面工程建设管理，由于施工单位常常夜间施工，他每晚都到施工工地监督工程质量，每晚都是深夜才回宿舍休息。

转龙湾煤矿副矿长徐建国告诉笔者：“北宿矿前期来的七名同志，都是我们转龙湾急需的专业人才，他们来了以后，很快地融入到了转龙湾煤矿的生产建设当中，和我

渠道实战

传统厂商复制小米营销 拓网络渠道谋求新突破

后，加之微信首秀消费者不熟悉，这个成绩也是非常难得的。而不同于以往小米官网发售的糟糕用户体验，微信平台凭借其广大的用户覆盖面，让更多人参与小米手机抢购成为了可能。

此次的销售数据来自小米官方公布，据悉本次提供的 15 万台小米手机 3 在 9 分 55 秒的时间内销售一空，抢购成功的用户需要在三个小时内下单，并在下单后三个小时内支付。同时据消息人士透露，此次总共有超过 2000 万人点击了小米手机微信专场页面，并有 637.9 万人尝试支付参与预约，最终有 193.8 万人成功预约。

而调研公司 Kantar Worldpanel ComTech 日前发布报告称，基于手机销量，三星是中国最大智能手机厂商。苹果公司排名第二，小米紧随其后。这三家厂商的合计市场份额达到了 60%。在过去的 12 个月中，小米市场份额几乎翻了一番，今年第三季度市场份额从去年第三季度的 6.6% 增长至 12.7%。报告还显示，第三季度中国 1/4 的智能手机是通过在线渠道售出的。

国产手机 争推新品牌发力互联网

小米手机通过互联网渠道大红大紫的案例让人眼红，“复制小米模式”已经成为国内手机厂商追赶到新模式。

11 月 26 日晚，金立在上海发布了最新旗舰手机 ELIFE E7，且首发在互联网渠道，包括天猫、京东、苏宁、易迅等第三方电商平台。除了金立之外，包括华为、中兴、联想、OPPO 等传统手机厂商纷纷表示要效仿小米模式，发力互联网销售。今年 9 月 28 日，联想正式推出了旗下全新子品牌 VIBE，并发布了 VIBE 系列的首款旗舰机型联想 VIBE X，这也是联想初次尝试以纯粹的互联网模式来营销自己的智能手机。华为计划 12 月推出两款荣耀新机，并将让荣耀品牌独立运作，效仿小米行销策略，通过互联网进行行销。同时，两款新手机性价比将高于小米同类机型。几乎同时，OPPO 策划启动全新互联网手机品牌的消息也甚嚣尘上。

不单国内手机厂商开始模仿小米，连电商也来凑热闹。京东在 11 月 19 日正式推出了 JDPHONE 计划，中兴旗下高端品牌努比亚近日全新上市的 nubia Z5S(大牛)和 nubia Z5S mini(小牛 2)，成为首批入选该计划的手。而且京东还有一大优势，其本身就是销售的大渠道，目前也是国内手机销售的第一渠道，占直营 B2C 份额的 70% 以上，销量远远多于天猫。这在手机中国联盟秘书长王艳辉看来，才是真正对小米造成了威胁，“小米的最终竞争对手不是手机公司而是京东、天猫、易迅等，小米改变的也不是手机的行业规则而是电商的商业模式。”

触的工程范围小、工程类别少，一开始工作显得有点不从心。为此，他和同来的伙计们不分白天黑夜，利用一切时间，边工作边学习。学法律法规、学规范规程、学程序操作、学相关技能，大家决心在最短的时间内掌握更多的知识，满足以后工作的需要。

争创明天的辉煌

胡立如家中有许多困难。父亲癌症晚期，随时有生命危险；母亲和妻子身体都不好。当得知自己要到转龙湾工作后，他犹豫了好长一段时间。自己兄弟一人，只身一走家中老人无人照顾。但想到为了矿井的可持续发展，为了北宿矿近万名职工家属将来的生计，他毅然抛下家中的一切，奔赴转龙湾工作。在转龙湾工作的一个月时间里，他父亲因病情加重离开了人世，临终也没见上他一面。

2010 年李纯强的父亲去世，哥哥在外务工，家中有年迈的母亲和刚刚结婚三个多月的妻子。他来到转龙湾后，把心思全部扑在工作上，无暇顾及家中的一切。刘祥爱浑身是病，腰椎、颈椎的疼痛时常折磨着他，有时脚肿得很高不方便下井，他仍然带病坚持工作。到井下给施工单位从安全上、生产上、质量上查找不足，督促他们整改。

七名先遣到转龙湾煤矿工作人员的扎实工作作风，服务大局的工作理念，深深感动着转龙湾煤矿的干部职工们。转龙湾煤矿副矿长徐建国说：“从他们的身上，我们看到了北宿矿职工特别能吃苦、特别能战斗的精神，看到了转龙湾矿主人翁的精神。”（徐继军）

【振兴吉林老工业基地 10 周年成果展暨《吉林省百名杰出企业家》选】

四平最具(中国)影响力十大企业家

四平市中小企业协会 四平市企业家协会

汤浩瀚 事业无止境 热血写春秋

振兴吉林功臣多，松辽大地建伟业。
人生成就标青史，一代人杰入史册。

汤浩瀚，男，汉族。1998 年 2 月，他从南方浙江世宝公司来到东北吉林省四平市创办企业，出任四平市方向机械有限公司第一任总经理，至今已历任 15 年。同时，汤浩瀚还担任 2008 年在四平市新创建企业“吉林世宝机械制造有限公司”的董事长。

1989 年，汤浩瀚毕业于中国人民大学后，攻读 MBA 工商管理硕士学位、科学技术管理博士学位、汽车与经济管理博士后学位，被评为正高级经济师。他先后荣获省市纳税状元、全国(省、市)优秀民营企业家、全国首批职业经理人、全国五一劳动奖章获得者、全国十大杰出青年、吉林省第十、第十一届人大代表。

四平市方向机械有限公司是 1997 年 10 月改制成立的民营企业，是浙江世宝集团的全资子公司，是生产汽车用各种转向器总成、轿车用各种转向节总成的专业厂。2006 年 5 月 16 日，四平市方向机械有限公司作为浙江世宝集团公司主要组成板块，成功在香港联交所上市，2012 年 6 月份在深圳国内 A 股上市。

公司拥有总资产 3 亿元，主要生产检测设备有五轴

联运加工中心、三座标测量机等进口和国产设备 500 台/套。主要产品有动力转向器总成、转向助力缸总成、轿车用转向节总成等 6 个系列 120 余种规格。年生产能力 30 万/套，主要为一汽集团、一汽大众等全国 30 家汽车制造厂配套。2007 年至 2012 年连续六年荣获一汽轿车公司、一汽解放公司优秀供应商，是一汽集团的核心供应商之一；公司企业银行信用等级 AAA 级。

汤浩瀚具有较强的开拓能力、创新意识和战略眼光，他坚持科学发展观，以科技为第一生产力，研发了 20 余种新产品，为企业开发市场、满足客户需求和增加企业经济效益，做出了贡献。

在创办企业的过程中，他具有强烈的事业心和责任感，奉献社会实现人生价值。企业自 1998 年始，15 年间累计实现销售收入 22 亿元、上缴税金 1.5 亿元。建厂初期三年内偿还原企业债务 1500 余万元，安置国企下岗职工再就业 1100 余人，救活了 13 家小企业，在扶贫、助学、修路、抗非典、双日捐等社会公益事业中捐款百余万元。同时他还以省人大代表的身份，通过相应的渠道为四平

市委、市政府某些政策的出台提供可行性的参考意见，得到社会各界好评。

现任吉林世宝机械制造有限公司董事长的汤浩瀚同志，正在为建设东北地区最大的铸造生产基地而勤奋地工作着。吉林世宝公司自 2009 年进行项目建设以后，已建成三条铸造生产线，年产 3 万吨精密铸件，为同行业和本集团提供精密铸件，计划在 2014 年进行项目验收，形成年产 6 万吨精密铸件及加工的能力，为繁荣四平经济再立新功。

他的创业感言是：创业成长=正确明晰的目标+矢志不渝的努力+诚信奉献的信念

实践证明：董事长总经理汤浩瀚思维敏捷、决策准确、治厂有方、驾驭市场经济能力强，是不可多得的懂经济会管理的拔尖人才。

现在，汤浩瀚以企业家的成熟、学者的风范、将会在不远的将来，创造出更加辉煌的业绩，将会给党和政府交上一份更加符合时代需要的答卷！

(王玉洁)



●四平市方向机械有限公司总经理兼党委书记
吉林世宝机械制造有限公司董事长：汤浩瀚