

2 热点透析 Hot Dialysis

借力“第一夫人”效应 中兴手机七万员工“移动直销”

话题采写:吴琳琳 陈敏 刘方远 康利



策划词:“第一夫人”彭丽媛手持中兴手机全神贯注拍照的照片日前在网上传出引起热议。一时间,该款手机销量猛增。面对这一意外惊喜,中兴手机也没闲着,推出令人眼睛一亮的全新的“移动直销”方式——“微品会”。目前中兴已经向内部近7万员工发出方案,希望大家参与全员营销。未来,“微品会”平台也会向外部开放。

“第一夫人”效应引发销量井喷

“第一夫人”彭丽媛上周随国家主席习近平访问欧洲,在德国观看少年足球队比赛时,她拿出一款白色手机为球员拍照,这张照片引起了网友们的注意。很多人好奇,第一夫人究竟用的什么手机?

尽管这张图片只拍到手机的后壳,很难看清手机品牌的商标,但还是被“手机达人”很快挖出,彭丽媛使用的是“nubia Z5 mini”,由中国企业“中兴”生产。

3月31日,中兴相关人士也向记者证实了这一消息。该人士同时表示,中兴手机已多次被政要选用,除了功能需要,对手机安全性也要求颇高。受相关利好消息刺激,中兴通讯3月31日股价表现抢眼,呈现大幅高开走势,最高涨幅接近4%。

网友点赞彭丽媛支持国货

“我也是从网络上得知这个消息的,很激动,受宠若惊,说明我们的产品取得了一些进步。”中兴通讯执行副总裁、终端公司CEO曾学忠在接受采访时说。在分管中兴手机仅三个月的曾学忠看来,这个“意外惊喜”是中兴手机乃至所有国产手机厂商“树品牌”的一个正能量。

从去年访美时使用的iPhone换成“nubia”,彭丽媛支持国货的举动引起网友们的称赞,很多“nubia”手机用户在微博上表示,看到第一夫人和自己的品位一样,感到非常开心。“看来,我的品位也不错呀。”一网友说。

网友对中兴手机的高度关注让人想起彭

丽媛首次随习近平出访时的情景。当时,彭丽媛身上的服饰,让国产高级定制时装一夜爆红。有分析员表示,彭丽媛转用国产手机,反映的是近年内地积极支持本土品牌走出去的政策,在各类政策扶持下,国产手机行业“钱途无限”。

中兴“政要”手机 要求最高“安全等级”

3月31日,记者在京东商城上找到了这款“神机”的升级版“小牛2”,裸机价格在1499元左右,最火的“前黑后白”款小牛2已有48606个评价。

记者了解到,彭丽媛使用中兴手机之前,已有一些外国政要使用过中兴手机。2012年普京被记者拍到一张正常使用手机打电话的照片,后来证实当时他使用的正是中兴 MTS Glonass945。据悉,这款中国式的俄罗斯手机由俄罗斯企业联合中兴共同开发,该手机能接收来自美国的GPS和俄罗斯GLONASS卫星信号,其导航精度高达93%。委内瑞拉已故总统查韦斯也用过一款中兴的手机。这款手机名为C366,查韦斯还在2009年5月的节目中首次使用这部手机给他的母亲打电话,并表示将赠送母亲一款这样的手机作为母亲节礼物。

中兴相关人士向记者表示,这些政要们使用的手机,除了具备普通手机的功能之外,对安全性也有很高的要求。这是政要的身份决定的,但所有细节不能对外透露。



业界观察

中兴微店将引发产业变化

■ 梅花园陈述

笔者预测,在中兴微店推出之后,产业内将会有一系列的变化,在未来几年内陆续发生。

众手机厂商快速跟进,在移动端形成了一个战场。

微店几乎没有进入门槛,有人打头阵,就会有人跟着冲。各品牌厂商会陆续涌入这个市场,销售互联网品牌产品或尾货产品。尤其是小米等粉丝力量强大的品牌厂商加入,可能出现后来居上的局面。

部分代理商或将加入,有其形,无其实。

部分代理商(分销商、零售商)将会开微店,卖多个品牌产品。然而,并不是品牌多样就有竞争力。与厂商对比,代理商微店只是电子渠道的延伸,无法发挥粉丝效应。而且要与厂商同价比拼,微薄的利润,使得微店成为他们的鸡肋。

基于微店的FD(直控分销)模式出现,制衡京东等大型网上商城的权力。

诺基亚在实体渠道曾创造出经典的FD渠道模式,以地理区域(省、市)为单位,发展直控商,他们从诺基亚拿货平价进出,向下游销售,赚取诺基亚返利,这一举措是诺基亚渠道下沉,更是大大削弱了国包商的权力。在微店模式中同样适用,初期的员工开店就是FD,后期逐步在粉丝中发展。微店开展规模的扩大,将对京东在线上的市场份额造成一定影响。

C2B反向定制手机可行性加大。

新晋互联网品牌手机青橙,主打的就是C2B反向定制,但由于面对的粉丝数量庞大,无法准确确定绝大部分用户的需求,使得C2B成为一个噱头。当微店形成一定规模,微店主将成为手机用户需求反馈的核心渠道,以圈内代表的身份,向厂商提出诉求,甚至定制手机。



启动七万员工手机“直销”模式

尽管借力“第一夫人”效应引发销量井喷,但中兴手机显然另有奇招出击市场。

中兴通讯执行副总裁、终端公司CEO曾学忠3月31日接受记者采访时透露,为了进一步解决长久以来的品牌难题,在中兴手机内部,今年需要完成两个方面的突破,一是产品的设计和规划,二是在营销上有一些新的尝试,推出“微品会”平台,从中兴内部近7万名员工开始尝试B2C2C的销售模式。

把渠道建在七万员工身上

曾学忠的想法是,让普通人通过中兴一款名为“微品会”的APP平台来开网店,售卖中兴的智能手机等产品,每卖出一部手机都会有提成。所有支付配送售后后台服务都由中兴负责,“店主”只需要负责把东西卖出去。

简单理解,就是把类似安利的直销模式搬到了网上,而且更加方便。据记者了解,目前中兴已经向内部近7万员工发出方案,希

望大家参与全员营销。未来,“微品会”平台也会向外部开放。

“我们的想法是,把线下的直销模式搬到网上,既可以发动全公司员工的积极性,也可以省去不少营销成本。”曾学忠说,“中兴手机能尝试这种销售模式,有两个先天优势,一是中兴公司有比较强大的IT研发及系统支撑能力,二是有近7万名员工可以参与,从员工开始,逐渐向外部开放。”

“这种方式跟在淘宝开店不一样,我们的员工或者消费者开店卖中兴手机不需要成本,也不需要花时间去打理。”曾学忠说,“尝试线上直销是中兴手机学习互联网思维的一个实践,希望能借助用户资源来互动、分享,带来价值。”

根据记者获得的材料,中兴发给内部员工的营销方案相当具有煽动力。

“大家只需要花1分钟安装手机软件‘中兴微品会’,花3分钟向好友分享商品链接,就可以实现个人和公司的双赢!”

“每销售出去一部手机,公司将给予一定

额度的返利。每一位同事,甚至包括自己的亲友,都可以参与其中。”

中兴的思路是,发动员工利用微信、微博等社交渠道进行手机直销,将省下的渠道费用以返利的形式奖给把手机销售出去的员工。

虽然“全员营销”的想法并不新鲜,但是,利用APP以及移动社交网络来做直销,这在IT业界还是首例。

开店流程简单且无任何负担

曾学忠告诉记者,之所以想到推出这种模式,还是基于中兴内部去年底发起的一系列互联网营销尝试。包括发动全员刷微博微信赢手机的“蓝色风暴活动”,以及“青漾2”手机的抢红包活动。

据中兴的统计,在青漾2抢红包活动7天时间内,共有294万用户参与抢红包活动,累计互动超过527万次,486万个红包被分享,超过1000万个红包被打开。青漾2与Memo II手机通过京东预售已破450万台。

4G,迎来4G时代。”

主打电商销售

据悉,中兴天机Grand SII搭载高通骁龙最新801芯片,拥有四颗Krait 400核心,Adreno 330主频率提升至550MHz,加上2GRAM+16GROM的强大内存容量,中兴天机拥有更为极速的数据传输速度,多任务处理运行轻松实现,带来真正全球最快4G手机操作感受。同时,中兴天机在业内首次实现支持5模17频,全频段覆盖,全球通行畅听无阻,在Wi-Fi方面中兴天机更是采用了极速双频Wi-Fi设置,比当下主流Wi-Fi频率高出一倍,用户下载体验得到进一步升级。

值得一提的是,中兴天机搭载中兴新一代声控技术,率先带来声纹解锁、3MIC降噪、全语音驾驶操作,旨在打造全球领先的全套声音解决方案。此外,中兴天机还搭载1300万像素第二代BSI摄像头、支持声控拍照,内

基于这些活动的经验,中兴开始希望利用社交网络做更进一步的尝试,那就是直接进行销售。

曾学忠表示,现在直销平台还是处于内部推广阶段,未来他希望能扩展到所有人都可以来“开店”。他认为,这对中兴员工之外的普通用户也很有吸引力,因为这比开淘宝店更方便。

据中兴内部人士介绍,开通自己的手机店铺“中兴微品会”流程很简单。只需要注册通过后,自己选择后台可以售卖的中兴产品,一键推广至微信、微博、QQ空间等社交媒体,有其他用户购买之后中兴会负责确认收款和发起物流,还有热线电话帮助售后。

可以说,这对“店主”而言不需要占用资金,不需要管配送和售后,只需要负责推广销售就可以了。而中兴也没有额外增加成本,相当于把省下的渠道费用返利给个人店主。

唯一的问题就在于,中兴的产品是不是具有足够的吸引力。相对而言,中兴手机的知名度与人们热捧的苹果三星还是有很大差距。

置独家首创分屏功能和掌心管家、3100mAh超大电池、支持OTG反向充电等优越配置。无论是在性能、体验或是娱乐上,中兴天机Grand SII全方位打造4G时代的科技享受。

据悉,这款手机将通过电商渠道上市,发布当天即在天猫商城进行公开预售,同时天猫商城还将针对这款产品展开一系列的促销活动,用户只要在天猫平台上成功预约中兴天机抢到T码之后,就有机会参与抽奖,获得包括5000元现金、3000元现金等不同金额的大奖。

很明显,曾学忠已经将重心落在了线上模式,不过他也表示未来一定会走到线下去,至于如何定价还要根据运营商的需求。目前,中兴Grand SII在天猫首发,而据悉此次天猫将包销50万台,后者也针对推出诸多特惠活动,包括首发日购机用户将获得10000天猫积分,并且成功预约的消费者还可获得最高5000元现金抽奖机会。

三款主力手机押宝线上渠道

不管采用哪种营销手段,好的产品才是基础。

计划密集发布三款4G手机

4月1日,中兴通讯在京正式发布了代号“天机”的Grand S II。其实进入4月,中兴计划密集发布三款4G手机。除了4月1日的中兴天机,还有4月9日的中兴红牛,以及月底另一款针对线上渠道的4G手机,覆盖高中低价位段。

“虽然看起来很多,但事实上我们正在做减法。”曾学忠告诉记者,他去年全面接管中兴手机之后,做的第一件事就是“减法”,把平台和产品数量都做了大幅减少。

“4月的这三款产品基本就是我们今年上半年主推的产品了。”曾学忠说,“过去我们一年有100多款产品。而且这些产品除了大牛、小牛之外,基本没有针对线上的手机。”

现在中兴手机的思路是,大幅减少线下

产品的数量,同时推动线上的精品。“我们正在抛弃机海战术以及片面以价格区分产品线的做法。”曾学忠表示,做减法其实也是做加法,中兴会在每个产品的细节体验上花更多功夫。

曾学忠表示,中兴手机今年给自己设下的目标是,今年4G产品出货量排全球前四、国内前两名。

曾学忠认为,中兴希望能够在4G时代给消费者一个合理的选择,让用户有期待,而这样的期待除了好的产品自然也要控制成本。“我们不可能像苹果三星一样把机器卖到5000多。”曾学忠表示。

他认为中兴品牌还需要积累,目前距离三星苹果还有很大差距,并且“不是一点点”,是“差得很远”。所以,“我们希望在产品上下更多的工夫,在销售的渠道上、营销模式上创新,但是在价格上这次的价格还是切是希望能够让非常希望用户能够满意,能够比较打动心坎的价格能使消费者能够放心地使用

衡变荣获2013年度省科技进步二等奖

本报讯 近日,2013年度湖南省科学技术奖励大会在长沙隆重召开,特变电工衡阳变压器有限公司自主完成的“特高压交流输电关键技术,成套设备研制平台建设”项目荣获湖南省科技进步二等奖。这是衡变公司继2012年度荣获湖南省科技进步三等奖之后,再次获得省科学技术进步奖。

据了解,特高压交流输电关键技术、成套设备研制平台建设是一个技术创新工

程,旨在解决特高压交流输电的共性技术、关键技术和配套技术,形成核心技术和自主知识产权,并研制出一系列国家级重点新产品,形成的产业关键技术及产品具有很强的市场竞争力,技术经济指标达到国际先进水平。

衡变公司在承接该项目的过程中坚持以技术创新推动企业发展为宗旨,有步骤、有组织地推进技术创新体系建设,积极营造有利于加速技术创新的环境,通过技术创新系统

工程,以“自主创新、重点跨越、支撑发展、引领未来”为指导,以体制机制创新为支撑,以创新组织体系为平台,以创新能力建设为基础,以重大项目为牵引,以质量管理体系为保障,以创新团队和创新文化建设为动力,着力构建系统化的技术创新体系。

通过该项目的成功研制,衡变公司形成了引领行业的特高压输电关键技术及成套设备研制高技术水平,新产品新技术的开发速

度进一步加快,衡变公司研制的应用于国内首条1000kV交流输电变电试验示范线路湖北荆门变电站的BKD-200000/1100、BKD-320000/1100等产品先后列入国家重点新产品计划,其技术水平达到国际领先水平。目前衡变公司累计申请专利175项,其中发明专利22项,PCT国际专利2项,特高压交流输电自主知识产权专利16项。

(记者 李凤发 通讯员 尹翔宇 姚春妮)

各类大小项目融资借款, 两百万起贷
地域不限, 个人、企业均可
金融世家 豪车投资
手续简单 利率低 放款快
咨询电话: 028-68801888