

8 市场营销 Marketing

信息对称时代 互联网颠覆营销交易理论

对称产生美，在互联网信息时代亦然。从一切的交易源于信息不对称，到一切的交易源于信息对称，现代商业营销法则面临蜕变，品牌由此良机在握。“没有秘密，没有隔阂，给你想要的，给你适合的”，在互联网时代营造随心所欲的购物体验，这是国际知名服装品牌优衣库迅速风靡全球的营销诀窍。

■ 李光斗

旧金字塔式商业社会一去不返

传统经济时代，一切的生意源于信息不对称。美国经济学家约瑟夫·斯蒂格利茨、乔治·阿克洛夫和迈克尔·斯彭斯曾经共同提出：在市场经济活动中，各类人员对有关信息的了解是有差异的。掌握信息比较充分的人员，往往处于比较有利的地位，而信息贫乏的人员则处于比较不利的地位。掌握更多信息的一方可以通过向信息贫乏的一方传递可靠信息而在市场中获益。这就是著名的信息不对称理论，也是通常百姓口中所说的“买的没有卖的精”。

信息不对称法则运行的基础是传统的社会结构。旧时代是一个金字塔式的社会，每向上一级就缩窄一级，越往上的人越能得到更多的信息，而只有在塔尖上的人才能看到全貌。但是，互联网的出现改变了这一切。互联网是一张平行的网，是一张无边无际的网，让这个世界又重新联系在了一起，地球

全国各地的 20 支左右参赛队约 100 名运动员参赛 6 月到兴文 看全国山地户外运动技能赛

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 丁杰

近日记者获悉，6 月 7 日和 8 日，“2014 年兴文石海全国山地户外运动技能赛”将在四川省兴文县石海景区举行。比赛内容包含户外综合技能、过涧取水、定



点穿越、攀绳上升等，比赛极具挑战性和观赏性。届时，来自全国各地的 20 支左右参赛队约 100 名运动员将进行精彩的比赛，展现惊人的户外运动技能。兴文石海正在为比赛做足准备，苗乡人民热情期待各界爱

村时代已经到来。没有谁可以真正主宰网络，也没有谁可以脱离网络而存在，网络已经渗透到生活的方方面面，网络对结构进行了全面的消解，最终目标是要把中心指向每一个个体。微博全面开启了自媒体时代；微信让每个人都成为交流的中心；app 让用户自主选择，这些都是体现了解构的理念。

2014 年 5 月 14 日，中央电视台《焦点访谈》栏目在报道葛兰素审查事件的时候，指出贺晋丁在中国的出厂价格远高于其他国家的

互联网时代商业营销法则蜕变

从上述事实中我们可以看出互联网时代的商业法则已经发生了重大改变。首先是信息的传播从单向到多向发展，去中心化趋势不可逆转。以前信息的传播模式都是一方是权威的大众媒体，另一方是芸芸众生，信息只能是从大众媒体向受众传播。但是在互联网时代，每个人都是自媒体，每个人都可以传播信息，去中心化已是时代

点穿越、攀绳上升等，比赛极具挑战性和观赏性。届时，来自全国各地的 20 支左右参赛队约 100 名运动员将进行精彩的比赛，展现惊人的户外运动技能。兴文石海正在为比赛做足准备，苗乡人民热情期待各界爱

点穿越、攀绳上升等，比赛极具挑战性和观赏性。届时，来自全国各地的 20 支左右参赛队约 100 名运动员将进行精彩的比赛，展现惊人的户外运动技能。兴文石海正在为比赛做足准备，苗乡人民热情期待各界爱

趋势。其次，受众会更加积极主动的参与到事件中去。在传统时代，有句谚语叫“事不关己高高挂起”，对于发生的事情以前人们唯恐避之不及。但是在互联网时代，人们反而是积极主动的参与到事件中，有不少人甚至成为了事件的新主角。

再次，唯快不破是互联网的一大特性。在《焦点访谈》播出没多久，就有网友主动搜集各种信息，并在网络上传播了出来，速度非常之快。在互联网时代，人们已经不再需要向以前一样去现场考察之后才能得到数据，网络上拥有人们需要的一切已经发生的信息，人们通过简单的搜索就可以得到自己想要的信息，毫无秘密可言。

这些变化归结到一点就是说移动互联网时代已经步入了信息对称时代。信息对称时代的新生意法则是什么？如何应对移动互联网时代发生的变化？

在信息对称时代，新的生意法则已经变成及时、告知、开放、共享和平等。及时就是快，要在最短的时间内将信息传播出去；告知就是要让受众知晓，只有受众知晓了才能进入行动的环节；开放是当前的潮流，市场占有率最大的操作系统是开放的，腾讯、百

好者前往观看和体验。

据了解，兴文石海世界地质公园是国家级风景名胜区，具有独特的喀斯特地貌，景区拥有穹庐广厦厅、天泉洞、猴子潭、生命之根等地貌特征明显、观赏性强的山地，非常适合搞户外运动。2013 年，

资源整合出奇招 “迈克”车桥巧聚焦 大江工业公司全面启动“终端制胜、三方融合”服务营销新战役

5 月 8 日，大江工业公司在广东省广州市举行了迈克车桥“特约服务商”授牌启动仪式，拉开了大江“迈克”车桥“终端制胜、三方融合”服务营销新战役的序幕。此战役以终端用户为关注重点，强化服务营销体系建设，最大限度地实施无边界合作，促进与主机厂的可持续发展。

近年来，大江“迈克”车桥完善的产品谱系、先进的技术优势、完备的售后服务体系和务实的工作态度，赢得了主机厂、经销商、终端用户的一致好评。为更加有效利用社会优质资源，全面掌握市场动态，快速响应和改善售后服务质量、满足客户需求，大江工业公司聚焦主机厂的 4S 经销商，全面调动了“终端制胜、

玉柴荣登“中国工业企业品牌竞争力百强榜”

近日，据工业和信息化部发布 2013 年中国工业企业品牌竞争力评价结果显示，广西玉柴机器股份有限公司荣登“中国工业企业品牌竞争力百强榜”。

“中国工业企业品牌竞争力评价活动”是 2013 年国家工业和信息化部推进的重点品牌培育工作之一，旨在验证品牌培育工作成果，建立评价发布平台，为政府相关部门给予企业政策扶持提供采信依据，是中国工业企业品牌培育工作最具权威和影响力的评价之一。主办方表示，此次评选是依据《中国工业企业品牌竞争力评价和发布活动工作章程》，企业自愿申报，地方工业和信息化主管部门、全国性行业联合会（协会）推荐，相关部门从物质资源保障度、品牌战略规划能力、品牌培育过程能力、测量分析改进能力、

蒙野：立足资源优势 打造一方产业

内蒙古蒙野饮品有限责任公司位于赤峰市红山区工业园区，是以开发、利用野生沙棘、野生山杏仁资源生产有机食品、保健食品、功能饮料等系列产品，集研、产、销为一体的高科技企业。

该公司以“质量打造精品，诚信铸就品牌”的企业经营理念，注重提升质量，力行科学管理，公司产品具有绿色天然、高位营养、工艺独创、安全健康等特点，深受消费者好评。蒙野系列产品市场营销网络，形成了以赤峰市为中心逐渐向外拓展延伸的格局。

该公司立足于当地的天然沙棘、杏仁资

源优势，采用绿色原料、利用绿色工艺、倡导绿色消费、做好绿色产业、奉献绿色产品，打造中国沙棘产业领域的知名绿色品牌。设立了专门的产品研发部门，配备了国内先进的科研检测仪器，先后成功研发了国内首款沙棘果糕、沙棘奶等专利产品。除采用先进的生产工艺外，公司还引进了国内最先进的口服液加工生产线，屋顶盒、易拉罐自动生产线等一系列先进设备，既美观、实用，又环保、卫生，有效地保存了沙棘的营养成分和特有的风味，公司现与国内多家知名大学及科研院所合作，技术攻关和产业化带动能力较强。该公司的发展已经得

度、新浪都有自己的开放平台；共享的背后是信任，共享的才是美好的，才是值得关注的；平等是人们一直在追求的权利，在现实社会中存在种种障碍，但是在移动互联网上人们实现了平等，没有绝对的权威，没有任何的限制，信息对称时代的根源就在于平等。

中国企业家是“一切交易源于信息不对

营造“对称”之美成就知名品牌

互联网时代，你走过的每一步必有痕迹。在美国，当你想买二手车时，你可以花费很少的价格就能得到你想购买的车的一切信息。比如检修过多少次，出过什么事故，做过几次保养，换过几个车主，是私家车还是公家车等等。根据这些信息，购买的人就会很轻松方便地选定与自己要求相符合的车子。

国际知名服装品牌优衣库的成功正是靠着信息对称法则来赢得市场的。“随意试穿，随意挑选”是每个顾客进入优衣库所能听到的最多的一句话，这是一种态度也是一种承诺，给予顾客充分的自由，可以通过线下实体店亲身体验，也可以通过网络、app 了解相关信息，让顾客能够买到称心如意的衣服。随心所欲的购物体验让优衣库迅速风靡全球。

移动互联网时代能否充分利用信息对称法则决定了公司的生存与发展情况，唯有顺势而为运用新的生意法则才能在竞争日趋激烈的世界里生存下来，也才有可能走得更远更长久。

全国山地户外运动技能赛就成功在宜宾兴文石海景区举行，吸引了来自北京、山西、深圳、湖北、江苏、江西、浙江、重庆、贵州等地的 21 支队伍参赛。

三方融合”服务营销新战役。“终端制胜、三方融合”是大江以中国特种车桥第一品牌为发展基点，积极转变发展思路，探索整合国内外优势资源，加快重车桥产品的发展步伐，打破主机厂、供应商、经销商三方固有格局，以技术、服务、合作为纽带协同发展，建立起的全新的合作关系。该体系搭建起了主机厂、供应商、经销商、服务商和终端用户之间良好的沟通协调以及合作的平台；同时，借助三方融合，聚焦特约服务商，可最大限度地实施无边界合作，将“终端制胜、三方融合”发挥出最大的能量，提升产品品质和品牌形象，提高服务及时性和服务满意度，紧跟市场快速发展的步伐，为公司、主机厂和战略合作伙伴创造更多的价值和财

玉柴荣登“中国工业企业品牌竞争力百强榜”

品牌知名度、美誉度和忠诚度、社会形象几个方面对企业进行测评、审定的结果。

品牌是品质优异的核心体现。近年来，玉柴品牌影响力持续提升，2013 年，世界品牌实验室在北京发布了第九届中国 500 最具价值品牌排行，玉柴排行第 105 位。此次的中国工业企业品牌竞争力评价，既是对玉柴品牌的充分肯定，同时也是对玉柴“竞争力”的高度评价。作为中国发动机行业的龙头企业，玉柴瞄准世界前沿技术，实现高水平的“中国创造”，依靠强劲的科研实力，引领行业发展潮流，在燃烧开发技术、低排放开发技术、机械开发技术方面处于国际领先水平，并在多个领域填补了我国汽车发动机技术的空白。玉柴的产品设计能力强，试验和检测设施先进，新产品开发周期短，投放市场速

宏文机电 逆境中谋发展

赤峰宏文机电有限责任公司转制前系内蒙古平庄煤业集团公司总机厂，转制后该公司以抓成本管理为重点，专业化、规模化生产为方向，把握煤矿机械的市场机遇，不断的加快自身发展，壮大实力，积极参与市场竞争。近期，受经济低迷的影响，订单减少，企业遇到了前所未有的困难。

逆境中怎么去发展摆在了该公司领导面前，该公司领导班子认为，科学技术是第一生产力，只有加大设备投入，提升产品品质，增强市场竞争力，根据市场需求，建成铸造毛坯煤气发生热处理窑，并投入使用，解决了制约多年的铸造毛坯热处理有名无实的提昇，处理能力（毛坯尺寸）和热处理温度方面都发生了质的飞跃，真正做到了按客户要求对铸件进行了热处理。这一技改项目的成功，为公司节约了大量的毛坯处理资金，同时也为公司拓展市场奠定了基础。投入资金建成汽车轮毂刹车毂铸造、机加工生产线，使中小铸件的内在、外观品质上有了很大的提昇，使公司具备了此类高品质要求的出口产品的生产能力，在同行业占据领先水平；购置了数控火焰切割机床、二氧化碳保护焊机、等离子切割机、数控机床等设备，为职能部门配备了微机、绘图设备等，使机关工作效率和工作质量迅速提高，使设备制造的板材下料速度、精度、铆焊件的焊接质量实现了质的飞跃。

该公司多年来形成的零星、小批量的产品结构，极不利于成本控制，不利于管理，限制做大、做强。公司领导班子商研后，一致认为，专业化、规模化生产是公司发展的强劲动力。经过不懈的努力，在一年多的时间内，基础设施、生产经验、生产资质的积累，公司在液压支架生产方面形成了一定的规模，同时利用自身的优势，积极推广该项产品。并与鄂尔多斯煤田达成合作意向，这些有利条件为该公司设备制造向液压支架专业化生产奠定了坚实的基础。

为尽快适应新形势下市场需求，早日成为独立的市场主体，该公司组织了人力、物力完善了软件建设。公司 ZY1770 液压支架获得了国家煤炭标志“MA”认证，从而迈出了煤机产品专业系统平台。公司通过了 ISO9001:2000 质量体系认证工作，并顺利通过国家认证中心的审核验收，获得进出口资格，为拓展更大的海外市场空间起到了推动作用。

（王玉清 高艳庆）

富，实现合作共赢最大化。

“我们有信心通过三方融合，最大限度地实施无边界、全方位合作，实现我们的共同发展和梦想！”广东省农业机械总公司运营总监鲁季崇先生这样告诉笔者。服务经销商们对大江这种新型合作模式产生了浓厚兴趣，并陆续响应。截至目前，大江工业公司已成功签约特约服务商 6 个，特约服务站 128 个，在未增加服务人员的基础上，借助特约服务站遍布各地的资源，实现了服务全覆盖，有效地加强了服务力量，使十分钟响应率、4 小时到位率、24 小时完工率、服务客户满意度等服务指标大幅提升。

（刘艺）



度快，在节能减排方面步步领先国内同行，不断向市场推出节能环保新产品，确立了玉柴在行业发展的主导地位，带动了发动机技术的变革与创新。

（何海峰）

到社会各界的关注，特别是得到了各级政府的关注。

该公司坚持“以人为本，自主创新，共同发展”的发展理念，专注做沙棘类健康事业，不断适应市场对健康饮品的需求，真诚为客户服务。该公司将全力打造沙棘产业第一品牌，发挥出沙棘产业的巨大经济、生态、社会效益。为保证市场需求和产品品质，公司正在着力建设自己的沙棘林基地，为绿化沙漠，美丽中国积极行动。经过多年的发展，公司规模不断壮大，市场逐步扩大，目前已成为国内专业从事野生资源开发的领军企业之一。（高艳庆）