

6 品牌营销 Mrand Marketing

借势好声音 奥克斯能否缔造下一个“营销神话”

■ 艾文

盛夏到来,作为本年度最“抢眼”的音乐盛典,第三季《中国好声音》将于7月中旬正式回归荧屏。奥克斯空调作为首个参与竞标并最终中标的空调品牌,一向以“深谙娱乐营销之道”著称,而此次能否再次扬帆起航,借势第三季《中国好声音》,炮制出又一个值得业界借鉴和学习的“营销神话”,也是备受期待。

空调界“娱乐营销神话”专业缔造户

当下,娱乐营销已渐成一种时尚,通过借势娱乐元素提升品牌活跃度,与消费者在情感上形成共鸣与互动,帮助消费者快速建立品牌认知。特别在销售旺季,优质资源的借势推广可以对空调销售起到事半功倍的作用。

自2013年实现转型升级战略以来,一向在“营销”领域善于推陈出新的奥克斯空调,在此方面做了很多积极的创新与探索。早在2013年,奥克斯就在暑期档携手电影《不二神探》在线上线下同步展开一系列互动推广,通过“抢免费电影票、抽空调大奖”等举措赢得全国消费者关注,“一度到天明”的核心卖点也在此次推广中得到广泛认知。

而今年,在好莱坞大片《变形金刚4》在中国各大院线热映之际,奥克斯再次强势发力,独辟蹊径,通过借势《变形金刚4》,不仅



邀请到部分影迷前往首映礼零距离感受好莱坞科幻大片和奥克斯空调品牌的魅力,还斥资千万元大手笔送出“百万张”免费包场影票,以及数千万元的购机现金券。这些“娱乐营销”新玩法,不仅对品牌知名度与美誉度提升意义重大,更重要的是还将口碑转化为实实在在的购买力,为在硝烟弥漫的旺季空调促销大战提升销量保驾护航。据了解,借助线上平台的互动活动,奥克斯空调向影迷与消费者送出价值千万元的空调购机现

金券,自6月13日活动开始至6月底,持券购买空调的消费者达近万人,由此带来的空调出货量也达上万台。无疑,奥克斯被誉为空调界“娱乐营销神话”的专业缔造户名副其实。

另一个“娱乐营销”生动案例如何炼成?

日前,记者走访了市区某家电卖场海尔专柜看到,展区内所有产品几乎都在播放世界杯比赛。据海尔电视专柜工作人员介绍,“世界杯开始以来,不少市民来体验大屏电视,50吋以上的超高清电视订单很多,而且都着急安装”。

“看CCTV5的《我爱世界杯》节目,里面用作电子沙盘的就是海尔电视,虽然是平放的,看起来也很清楚。要是能用同样给力的大屏电视看世界杯直播,一定很过瘾。”据了解,今年央视直播世界杯用海尔电视做多媒体沙盘演示,直观的效果受到观众好评。海尔电视工作人员称,看了央视的节目后来卖场选购海尔电视的球迷不在少数。

记者注意到,在卖场不足一小时的时间内,有多名市民前来咨询模块化电视。经过亲身体验记者发现,海尔模块化电视不仅拥有清晰的4K画质,在播放比赛的同时,还可以在屏幕右侧同时显示另外六个频道的当前播放画面,想要换台一键就能切换。而且,其独有的“电视聚”功能,可以提前预约赛事,并一键追看错过的比赛,对不能熬夜看

直播的球迷们来说非常实用。

业内人士指出,通过电视看直播是观众收看体育赛事最主要的方式,因此每逢重大体育赛事,都会对电视销售起到一定的拉动作用,世界杯、奥运会皆如此。然而对用户来说,他们更关注的是,今年购买的智能电视在四年以后的世界杯中是否仍旧是新潮的。海尔模块化电视通过更新模块实现软件和硬件同时升级,来支撑各种新潮应用,带给用户持续升级的体验。

该公司把售后服务作为重要的竞争手段,积极采取措施做好售后服务工作。公司专门设立了售后服务部,开通了服务热线电话,并派出专人对来访的客人、参观人员、客户进行热情周到的接待;建立免费提供专业咨询服务,制定多种方案供客户选择,根据

市场覆盖率,不断扩大市场占有率。

辽宁志城重工机械有限公司的主要产品目前有两大大类四个系列。一是建筑塔式起重机,产品系列为QTZ63-5610、QTZ63-5010和QTZ50-5008;二是建筑施工升降机SC200/200。产品均为通过国家检验的起重机械设备。随着国际国内建筑企业的发展进步,“志城重工”必将不断研发出新的产品,满足建筑业市场的需求。

该公司把售后服务作为重要的竞争手段,积极采取措施做好售后服务工作。公司专门设立了售后服务部,开通了服务热线电话,并派出专人对来访的客人、参观人员、客户进行热情周到的接待;建立免费提供专业咨询服务,制定多种方案供客户选择,根据

草原之歌 打造草原牛羊肉深加工第一品牌

内蒙古草原之歌食品有限公司前身是赤峰大成肉食品有限公司,是一家集研制、生产、销售为一体的现代化民营清真食品企业,成立于2006年7月,是从内蒙古草原兴发股份有限公司草原肉食品总厂转制而来的。随着企业不断发展壮大,草原之歌公司原来的厂区、生产车间和冷库生产设施已经不能适应公司发展壮大的需要。为了实现企业持续健康发展,草原之歌公司2012年投资2962万元,在赤峰市元宝山区平庄镇马蹄营子村建设了新的生产基地。品牌化经营是公司的主导策略,培育品牌,发展品牌、壮大品牌。经过多年的努力,该公司的商标已经是赤峰市知名商标,中国著名品牌,元宝山区农牧业化重点龙头企业。

完善产业链,奠定品牌基础。该公司地处内蒙腹地,主要原料牛羊肉来自科尔沁草原、呼伦贝尔草原、锡林郭勒草原,这些草场远离工业区,草场绿色、天然。在此出栏的牛羊肉味美、营养丰富。为了保证原料的安全,该公司已经在锡林郭勒盟建立优质牧场10万亩,饲养牛羊,开始了产业链的延伸,尝试采取基地+合作社+公司的运作模式,完善产业链,壮大公司的经营实力。

加大科研投入,为品牌增加科技含量。公司经过几年的发展,积累了丰富的生产经验,培养了一批高精尖肉食品研发人员和一支技术过硬的员工队伍,与很多肉食品公司相比具有良好的技术优势。公司坚持把产品研发技术创新摆在发展的重要位置,成立之初,就在走访广州、深圳、杭州等地十几名食品加工、美食烹饪专家的基础上,自主研发出了羊肉串、鸡肉串、牛肉串等十几种口味独特的清真类产品,这些产品上市后得到了广大消费者的青睐,目前,该公司已经形成了独具特色的产品配方和成熟的生产工艺技术,在清真肉类食品加工方面处于国内领先水平。

严格质量关,为品牌发展提供保障。草原之歌食品公司派出专人到有清真牛羊肉销售许可证的牧区直接购进优质牛羊肉,同时,在牛羊肉进厂时还安排专人对其进行检验,不合格原料一律拒之厂门之外;在生产各环节都配备了质检员,严把生产各关口,相关责任人签字的不允许进入下一道工序;实行公司领导带班制度,带班领导定期对各生产车间进行检查,严格对生产的各个环节进行把关;各车间成立了食品安全排查小组,切实把好原料接收关、个人卫生关、产品工艺关、操作标准关,发现问题及时解决;在食品生产的重要岗位安排工龄长、经验丰富、技艺良好的熟练技工,在每个容易出现质量安全问题的关键控制点上安排技术人员严格把关,确保不合格产品一律不准进入下一道工序,保证了产品质量。

加大营销力度,组建销售网络,做直供品牌。经过多年的发展,该公司的营销体系已成形,为了让更多的消费者了解草原之歌品牌,消费到该公司的系列产品,该公司在区域中心城市北京、沈阳、广州、武汉、成都等城市建立办事处直营店,保证质量,减少中间环节,降低成本,并开展电子商务营销,直接配送,到消费者手中,让更多的消费者享受到草原之歌优质的服务,美味的产品,低廉的价格,让品牌的内涵更深入人心,让品牌的力量推动公司的发展。



找准“症结”,即行即改,立行立改。在企业面临困难情况下,下浮干部、管理人员工资,保一线工资。挤出资金,对家属楼、医院、幼儿园、弋湾职工宿舍楼等进行改造装修,对职工提出的改造家属楼线路的问题,矿领导及时进行研究并给予答复。针对区队职工反映的房顶漏雨问题,及时安排“三防”办相关人员对全矿房屋漏雨情况进行全面排查,组织人员尽快修缮。针对职工提出的更换澡堂穿衣柜的问题,矿领导班子和成员立即进行现场办公,拍板立项,顺利完成更换工作。另外,“六一”儿童节,矿领导深入单亲职工家中慰问困难儿童,让他们度过一个快乐的儿童节。端午节,组织女工家属协管员在副井口开展“爱心粽子、情暖矿工”活动,为一线职工送上香喷喷粽子,叮嘱他们按章作业……通过解民忧、办实事、办好事,有力促进职工队伍的和谐稳定。

咬定青山不放松,立根原在破岩中。面对严峻的煤炭经济形势和矿井面临的各种困难,大平人将以敢于破岩的坚强决心和信心,始终围绕集团公司“三保一促”发展总目标,审时度势,着眼长远,深挖内潜,提质增效,为促进集团公司经济健康稳定发展只争朝夕、奋勇向前!

打营销牌 世界杯拉动海尔电视猛增 50%

巴西世界杯正如火如荼地进行着,其对经济的拉动和对消费者生活的影响不容忽视。走进商场随处可见与世界杯相关的元素,厂家纷纷打出营销牌。想要在世界杯营销中分一杯羹。电视无疑是与观看比赛关联性最强的产品,为获得更好的观看效果,不少消费者选购4K、大屏产品。据奥维咨询第26周智能电视零售市场监测数据显示,海尔电视年度累计零售量同比增长率达到50%以上,在中国品牌中年度累计增幅最高。

志诚重工 以精湛的工艺打造黄金品质

辽宁志城重工机械有限公司自成立以来一直坚持“内强素质、外树形象”的经营策略,受到了社会各界人士的一致好评。该公司生产的系列产品远销省内外,并被当地政府评为重合同守信用单位。

辽宁志城重工机械有限公司,是经国家审核批准,依托沈阳志城置业集团成立的生产起重机械设备的专业企业沈阳志城置业集团创立于2002年,是拥有地产开发、工程建设、建材生产、物业管理、重工制造等多领域多行业的企业集团。旗下有沈阳志城房地产开发有限公司,沈阳志城建筑工程有限公司,沈阳凤志微晶材料发展有限公司,安邻纳物业有限公司、阜新志城房地产开发有限公司、辽宁志城重工机械有限公司,阜新众成房产咨询公司,阜新宏志建筑工程有限公司等9个法人公司。注册资金6500万元,总资产3.25亿元。

志城重工机械有限公司成立于2011年,坐落在辽宁省阜新高新技术产业开发区,占地面积20000平方米,建筑面积12000平方米。拥有固定资产1200余万元,注册资金800万元,现有职工230余人,是集产品



开发、生产制造、维修改造、试验测试、销售服务一体化的起重设备专业生产厂家,也是辽宁地区塔式起重机生产销售的重点龙头企业之一。

辽宁志城重工机械有限公司起点高,技术先进,始终秉承“开拓进取,诚信务实、质量第一、用户至上”的经营理念,不断完善自我。引进了现代企业管理模式和先进的加工制造设备,采用了国内同类产品最先进的加工制造工艺,聚拢了一批高素质的产品研发,技术管理,生产经营和售后服务的业内精英。组建了以市场需求和产品升级为目标的技术研发机构,生产经营机构,质量检测机构和面向用户的售后服务机构,有效的保障了企业产品在激烈的市场竞争环境下的

过程中的不规范操作问题,严格执行作业规程及安全技术措施审批制度,保证了规程、措施的针对性和可操作性,加强对重点环节监管,在采面搬家、回收、初采初放等关键环节严格现场跟班,督促安全技术措施落实。四是强化“三化”建设,提升工作效率。坚持“多上设备少上人”的原则,大力推广采掘机械化装备投入,推广应用挖装机、单轨吊及水煤快捷运输设备,进一步提升工作效率。五是强化技术创新,降低劳动强度。充分发挥技术工作室作用,调动全员参与创新积极性,通过成果转化降低职工劳动强度。

深挖内潜保生存

面对日益严峻的经济形势,大平煤矿从自身实际入手,在保证安全生产前提下,积极谋划破危渡困的良方,深挖内潜保生存。一是强化经营管理,提高经济效益。对产量、进尺、销售、成本、利润等各项经营目标实行分解分管,与工资捆绑考核,制定细密的激励约束措

施和考评办法,兑现奖惩,提升了全员、全方位在生产经营过程中的管控力。二是优化生产布局,合理组织生产。把突出危险区和复采区工作面合理进行配采,保证工作面正常生产。对部分工作面采用编织袋装煤代替坑木进行落底背矸,降低了坑耗,提升了回采量,实现了均衡生产。坚决杜绝无效进尺,降低工程费用。采用先进支护技术,减少后期维护费用,推进先进施工工艺,提高单产单进水平。三是加强煤质管理,实现以质增效。合理搭配工作面回采,确保煤质;在掘进过程中,遇断层和工作面打顶底渣时,采取分采分运措施;遇地质构造和采空区出现矸石,实行矸煤分装;加强对工作面顶底板水管理,采取措施保证水流归沟;加强设备运输监管,凡设备拉出矸石和杂物,立即处理;对筛选设备进行革新改造,降低商品煤粒度,确保商品煤发热量在5100千卡/千克以上。四是整顿劳动组织,提高工效。加强工资管理,降低用工成本;积极实施岗位“兼、并、代”,做到“一岗多责、一岗多能”,充分挖掘人力资源潜能,压缩非生产

人员,提高工效。五是强化成本控制,严管提效。根据大平煤矿生产实际,将材料费总额控制在350万元以内,材料费限额部分在原来基础上下调20%,投入在10万元以上的设备、大型材料和系统改造资金须经矿党政联席会议研究决定。

关爱职工保稳定

“越是经济困难,越要关注民生。”这是该矿领导达成的一致共识。大平煤矿以开展党的群众路线教育实践活动为契机,深入推进服务型党组织建设,矿领导班子成员与基层区队建立了11个联系点,领导班子成员带头深入区队、车间,连续三次征求征求职工意见和建议,与职工面对面沟通交流,倾听职工呼声,解决职工难事。针对个别区队存在队干工资偏高现象,班子成员主动深入各联系点调研,督促区队领导协调解决,按规定办理,有效化解了职工矛盾。针对职工反映的个别区队副队长超编配备问题,班子成员立即深入区队进行调研,采取措施,限期整改。对于职工提出的个别科室存在门难进、事难办,医保卡充值不畅、住房公积金公开不及时等问题,班子成员通过调研,

直播的球迷们来说非常实用。

业内人士指出,通过电视看直播是观众收看体育赛事最主要的方式,因此每逢重大体育赛事,都会对电视销售起到一定的拉动作用,世界杯、奥运会皆如此。然而对用户来说,他们更关注的是,今年购买的智能电视在四年以后的世界杯中是否仍旧是新潮的。海尔模块化电视通过更新模块实现软件和硬件同时升级,来支撑各种新潮应用,带给用户持续升级的体验。

该公司把售后服务作为重要的竞争手段,积极采取措施做好售后服务工作。公司专门设立了售后服务部,开通了服务热线电话,并派出专人对来访的客人、参观人员、客户进行热情周到的接待;建立免费提供专业咨询服务,制定多种方案供客户选择,根据

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。

客户的需求设计制造有特殊要求的非标产品,建立客户经理服务监督机制,设立了举报箱和举报电话,随时受理客户的举报;制定了不定期走访重点客户制度,建立完善的产品使用档案,长期跟踪设备使用情况,密切供需配合,及时听取客户对公司工作人员的评价,对于顾客反映的公司相关问题,及时进行处理,受到了广大客户的好评,免费为客户现场培训,指导安装调试、设备维护保养,培养合格的操做人员,要求公司全体员工牢固树立“服务无小事”的危机意识,和客户“心贴心、手挽手”,在服务中把大事做细,把细事做实,把实事做好。这些服务举措,树立了公司良好形象,得到了社会各界的广泛赞许。