

营销借文气 城市聚人气

■ 赵优 林先锋

年轻粉丝前往文笔峰，感受电影画面中的宁静超然；长者悠哉于融合绿色、红色文化的百里百村，乐享“最美定安”……定安近段时间日益增加的人流和不断提升的人气，彰显其近年来城市营销的积极成效。

“城市品牌的核心是文化，而定安最具特色的是文化底蕴深厚。”定安县委书记陈军表示，定安历史悠久，人杰地灵，文化深厚，道教五祖白玉蟾羽化升仙于境内的文笔峰，元代王子落难于此东山再起，返京登基，海南明清两代唯一的探花郎张岳崧、明代礼部尚书王弘诲、清代大理寺卿王映斗等文人辈出，这里还有海南唯一开正门的文庙和保存完好的古县衙，这里还是琼剧的发源地。

凭借独具魅力的城市文化营销品牌，定安善于“挖细节”——把小粽子做成大节庆。从2010年起，一年一度的海南(定安)端午美食文化节成为食客们的饕餮盛宴。“连续5年举办美食文化节，评选出翰林猪蹄、仙沟鸭饭等十大美食，文笔峰、南丽湖、百里百村等定安八景，让更多人知道，定安有美食有美景，是一个令人向往的好地方。”定安县委宣传部负责人说。如今，定安粽子已成为海南粽子的金字招牌，烙刻在定安城市品牌上的“美食文化”元素也日益深入人心。

如何提高城市的知名度和美誉度？定安又出了一招“创品牌”。从去年开始，定安在全



国范围内先后启动“定安名片”征集评选活动和“最美定安”主题作品征集活动，旨在塑造定安形象，展示定安魅力。在“定安名片”征集评选活动短短4个月时间内，全国数万人踊跃投稿，有效选票达3万余张，城市名片最终花落“静美定安，祥和家园”，准确涵盖了定安这座城市形象、气质和品格，成为新的宣传载体。而总奖金高达80万元的“最美定安”主题

作品征集活动更是应者云集，荟萃了不少名家名作。

“征集活动吸引了人们对定安的关注，引起了人们了解定安的兴趣，扩大了定安的影响力和吸引力。”陈军表示，吸引大众注意力和关注度的征集活动本身已是一种城市营销。

在新的媒体传播环境下，定安紧跟潮流，

频频露脸影视剧。记者了解到，早在电影《毕业那年分手季》筹备之初，定安便有意邀请剧组前来取景。拍摄期间，从剧组食宿、景区联络到临时演员征集，政府部门全力做好服务工作，展示定安的风貌、风俗和人情。影片上映后，果然吸引了不少粉丝和游客前来定安探访。

“移花接木”木逢春，“锦上添花”花更艳。近年来，在文笔峰盘古文化旅游区举办的“南天情”爱心慈善活动、文笔峰会、中国国际沉香博览会等大型活动，由政府搭台，企业唱戏，在提高定安知名度的同时，文笔峰也成为定安旅游的龙头，取得双赢。

“文化营销不是喊口号，它要借文气、聚人气、增财气、扬名气。”定安县长符立东说，凭借着独特的历史文化和深厚的本土内涵，定安在城市营销中打出“文化牌”，相继获得中国民间文化艺术之乡、中国热带火山冷泉之乡，定城镇获得中国历史文化名镇、高林村获得中国历史文化名村等称号。

定安在城市营销中造声势、树口碑的“虚”，实际上是在为促产业、求效益的“实”铺路搭台。国家湿地公园南丽湖、中国唯一热带富硒火山冷泉、亚洲榕树王独木成林等旅游景点极大得益于城市营销成效，年增速超15%的游客数量、接连落户的企业项目……在城市营销中大打“文化牌”的定安，也用软实力带来了硬发展。

万达拟竞购瑞士体育营销公司

继万达集团董事长王健林注资西甲豪门马德里竞技后，近日有消息称，万达集团正在参与竞购瑞士一家体育营销公司，欲扩大体育产业布局。

据悉，被曝出将被万达收购的公司为总部位于瑞士楚格的盈方体育传媒集团，其控股股东是伦敦私人股本集团Bridgepoint。知情人士透露，万达看上标的主要原因在于其在体育赛事的转播权上。

盈方体育传媒集团此前分销了2002年和2006年世界杯足球赛的部分转播权，以及2010年和2014年世界杯的亚洲转播权。

另外，国际足联还向盈方体育传媒集团授予了2015—2022年期间在亚洲26个国家及地区转播足球赛事的独家销售权。也正是因为手握赛事分销权，该集团的估值将高达9亿欧元。

目前，该消息尚未获得万达集团的确认，不过在分析人士看来，万达竞购体育营销公司也不足为奇。就在一个多月前，王健林曾曝出向西班牙马德里竞技足球俱乐部注资5000万欧元，从而获得俱乐部20%的股权，并掌握了该俱乐部经营方面的决策权，而在国内，万达与足球的关系更为久远。

分析称，王健林在西班牙投资足球俱乐部是为其对西班牙豪华酒店、购物场所和娱乐场所的整体投资计划做铺垫，而对于欧洲体育营销公司的收购也可以与其文化、旅游、零售三项产业形成相辅相成的关系，更可以延展万达在体育产业上的附加值，更是其海外拓展计划的一部分。

不过，有反对声音认为，多年来盈方体育与国际足联主席的亲属关系带来业务的质疑一直影响着其发展，甚至有接近盈方体育的人士担心，若国际足联的领导层换人，或将引发盈方体育传媒集团丧失一部分世界杯的相关权力，从而影响其出售计划。

(齐琳 阿茹汗)

洋河成为“江苏首批地标型企业”

张雨柏当选为江苏省定制企业商会首任会长

本报讯 在11月23日召开的“江苏省定制企业商会成立大会”上，洋河股份(苏酒集团)被授予“江苏省首批地标型企业”荣誉称号；集团董事长、党委书记张雨柏被评为“苏商十年十大代言人”，并当选为江苏省定制企业商会首任会长。

近年来，洋河股份(苏酒集团)通过市场开拓和布局全国，品牌影响力日益彰显，已成为江苏乃至全国家喻户晓的明星企业。企业不仅在产品开发上屡有建树，成功打造出“洋河蓝色经典”、“洋河微分子酒”等为代表的系列知名品牌，更是高瞻远瞩，创建了中国最大的“酿酒园”，成为行业产销量和绵柔品质双第一的白酒企业，其综合实力和行业地位得到了专家学者和广大消费者的一致认可。有业内专家指出，此次洋河被授予“江苏省地标型企业”，也印证了其在白酒行业不可撼动的领军地位。

同时，随着时代的发展，产品定制已成为

不可逆转的一大趋势，而“追求精致工匠精神”的江苏文化，理所当然地成为洋河股份(苏酒集团)开拓产品定制市场的精髓。今年4月20日谷雨时节，洋河隆重举办首届封藏大典，正式推出梦之蓝·封坛定制酒，以其独一无二的高端品位、文化内涵和市场价值，受到业界的广泛关注。对此，洋河股份董事长张雨柏认为，作为中国绵柔型白酒的开创者和集大成者，洋河举办此次封藏大典，一方面为展示中国白酒传统酿造技艺、提振白酒行业发展信心、助推白酒产业健康转型，另一方面也展示了企业悠久的历史文化和独特的绵柔文化。

目前，洋河股份(苏酒集团)正以“江苏省定制企业商会”成立为契机，充分发挥会长单位的导向作用，带领商会成员瞄准“引领定制生产、倡导定制消费、规范定制市场”，助推江苏企业提档升级，由“江苏制造”向“江苏定制”转变，推动企业可持续发展。

(张紫尘)

中互联品牌全面升级 推动智慧营销全新体验

近日，中国领先的数字营销公司ADarrive品牌形象全面升级，并正式更名为“中互联”，首次提出国际的视野与本土的经验结合，以“畅享智慧生活之美”作为企业发展信条，由此开始更具影响力的市场和业务的扩张，并进一步强化数字营销产品的研发和服务水准。

全新改版的中互联网站风格贴合企业发展信条，处处围绕“畅享智慧生活之美”的主题，人性化的网站构架与出色的视觉表现，更贴合用户体验。同时，特别注重客户需求的服务意识，将中互联的产品展示、相关服务与应用解决方案，以最直观和最便捷的方式展现给客户，满足客户的浏览以及相关需求。其中，人性化的界面和崭新的网页功能，使用户可以更及时和全面的了解中互联

各类产品信息。

中互联前身为ADarrive数字营销平台，服务范围包括广告网络平台、互联网内广告、LBA区域定向移动广告、移动传播策划及技术支持等全面营销体系。中互联拥有一支全能营销策划的专业团队，同时坚实的技术储备使得该公司始终活跃在中国数字营销市场前线，常以犀利的营销手法和精准的投放技术为业内瞩目。

作为中国数字营销的领先品牌，中互联具有领先的国际的视野与丰富的本土经验，不断为品牌、广告主创造崭新的营销传播策划方案。中互联品牌全面升级后，将继续提供专业、有效、优质的服务，并不断向成为业内实力最强、规模最大、服务业绩最佳的专业数字营销渠道而努力。

(光明)

巩固成果再创新高

赤峰工业职业技术学院召开党的群众路线教育实践活动总结大会

入改进作风。

石新春组长代表市委第二十四督导组，对该院教育实践活动的做法和取得的实效给予了充分肯定。他指出，工院党委认真开展教育实践活动，体现了组织领导有力、各环节深入扎实、准备工作充分、解决问题到位，把握机遇，统筹兼顾等特点。就进一步巩固和扩大教育实践活动成果、抓好整改落实、构建长效机制，石新春组长提出三点意见：一是要进一步深化学习，注重对党的群众路线思想、理论、观点的再学习、再认识、再提高。二是要继续抓好整改方案、建章立制。三是要不断丰富拓展教育实践活动。

霍龙书记在总结讲话中指出，自2014年1月份以来，根据中央、内蒙古自治区党委及赤峰市委的部署，遵照习近平总书记的讲话精神，在市委督导组的有力指导下，学院认真组织开展了群众路线教育实践活动。在整个活动中，学院党委高度重视，坚持问题导向，坚持开门搞活动，坚持高标准、严要求，坚持精心组织、精细安排等原则，使得活动有序推进、扎实推进，全院党员干部深受教育，作风建设取得明显成效，突出问题得到切实解决，群众工作明显加强，制度建设取得重要成果。

在肯定成绩的同时，霍龙书记就该院贯彻中央党管党、从严治党精神，扎实做好学院党建工作提出六点意见：一要突出党建工作，党建工作与中心工作一起抓。二要突出理想信念教育，加强思想政治工作。三要突出从严管理，加强干部队伍建设。四要严肃党内政治生活，加强党员干部党性锻炼。五要切实落实党风廉政责任，加强党风廉政建设。六要继续整改落实、建章立制，持续深

入改进作风。

最后，市委第二十四督导组组织参会人员对学院党委领导班子及领导干部开展教育实践活动情况进行了民主评议。

(梁馨月)



焱邦锅炉加强售后服务工作

管理团队始终以现代企业制度作保障，充分发扬企业精神，坚定不移地将企业发展目标转化成全体员工共同的行动纲领、行动意志和行动方向，潜心做事，诚信做人，使企业品质、能力和规模获得了不断的提升。

服务是产品性能和品质的重要组成部分，也是企业品质的拓展，更是关怀客户的客观需要。

该公司认为为客户的服务提供卓越的锅炉产品和最优的服务是荣誉与责任。该公司拥有一支具有专业技术素养的销售服务团队。能够根据顾客的实际情况和具体需求给予专业

的售前指导和个性化资源整合服务。

该公司销售服务团队成熟的销售渠道和运作模式，使该公司的产品行销20多个省市区及蒙古国地区。

顾客销售服务团队根据顾客水平和能力差异特点，为顾客免费提供及时的售前、售后服务。

根据客户的实际情况，帮助客户合理规划炉型、选择和配套参考方案及锅炉房工艺布置参考方案，确保客户的建设项目建设经济合理、运行安全可靠；并根据用户常用煤种反馈信息，公司产品开发中心适当调整局部结构，为客户

量身打造适合其燃料特性的环保节能锅炉产品；为顾客运行人员提供理论培训。

在锅炉安装完毕后为顾客提供运行操作培训和日常维护维修、配件支持、技术咨询等服务，让用户管理、运行无后顾之忧；定期开展售后回访，及时了解顾客锅炉运行状况及顾客诉求，为公司的管理持续改进、技术持续提高提供建议和依据。

为保证客户服务的及时性，不管是新老用户，只要顾客提出需求，该公司保证500公里以内的8小时到达第一现场，1000公里以内的24小时到达第一现场。

(高艳庆)

万达拟竞购

瑞士体育营销公司

继万达集团董事长王健林注资西甲豪门马德里竞技后，近日有消息称，万达集团正在参与竞购瑞士一家体育营销公司，欲扩大体育产业布局。

据悉，被曝出将被万达收购的公司为总部位于瑞士楚格的盈方体育传媒集团，其控股股东是伦敦私人股本集团Bridgepoint。知情人士透露，万达看上标的的主要原因在于其在体育赛事的转播权上。

盈方体育传媒集团此前分销了2002年和2006年世界杯足球赛的部分转播权，以及2010年和2014年世界杯的亚洲转播权。

另外，国际足联还向盈方体育传媒集团授予了2015—2022年期间在亚洲26个国家及地区转播足球赛事的独家销售权。也正是因为手握赛事分销权，该集团的估值将高达9亿欧元。

目前，该消息尚未获得万达集团的确认，不过在分析人士看来，万达竞购体育营销公司也不足为奇。就在一个多月前，王健林曾曝出向西班牙马德里竞技足球俱乐部注资5000万欧元，从而获得俱乐部20%的股权，并掌握了该俱乐部经营方面的决策权，而在国内，万达与足球的关系更为久远。

分析称，王健林在西班牙投资足球俱乐部是为其对西班牙豪华酒店、购物场所和娱乐场所的整体投资计划做铺垫，而对于欧洲体育营销公司的收购也可以与其文化、旅游、零售三项产业形成相辅相成的关系，更可以延展万达在体育产业上的附加值，更是其海外拓展计划的一部分。

不过，有反对声音认为，多年来盈方体育与国际足联主席的亲属关系带来业务的质疑一直影响着其发展，甚至有接近盈方体育的人士担心，若国际足联的领导层换人，或将引发盈方体育传媒集团丧失一部分世界杯的相关权力，从而影响其出售计划。

(齐琳 阿茹汗)

中国传媒大学MBA: 2014百度中传数字 营销案例大赛启动

近日，百度营销研究院中国传媒大学MBA学院战略合作签字仪式暨百度中传数字营销案例大赛启动仪式在中国传媒大学隆重召开。为互联网行业输出前沿方法论和建设互联网营销生态系统是百度营销研究院的使命，产学研深度合作是中国传媒大学MBA教育在新时代发展和创新的必然要求，双方强强联合将极大促进以百度为核心、辐射整个互联网营销领域的前沿课题研究和优秀人才培养，有力推动中国互联网营销行业发展。

会上，中国传媒大学MBA学院聘任百度副总裁曾良为实践导师，张树庭院长颁发聘书。身为百度的资深高管，曾良的职业生涯聚焦在IT、咨询和互联网行业的业务拓展、营销与经营管理，他的阅历与中国传媒大学MBA教育契合，必定推动传媒人才的培养。他的加入将引导同学充分实现知识与实践技能提升的最佳对接，使中国传媒大学MBA学子能在各行业的管理工作中用好传媒、提升效能，在文化传媒行业游刃于市场。

合作仪式会现场，中国传媒大学MBA学院书记薛永斌和百度营销咨询部全国总经理刘伟共同启动了2014年百度中传数字营销案例大赛。百度中传数字营销案例大赛是推动中国数字营销人才成长机制构建的重要举措，它彰显了核心代理商在数字营销技术和创意领域的最具前沿性思考和实践，促进代理商之间以及百度认证生态系统的脑力激荡。大赛的启动，标志着双方的合作迈出了实质性的一步，必将成为双方发展史上的重要里程碑。

经广泛讨论和友好协商，未来，百度营销研究院与中国传媒大学MBA学院将就以下三个方面开展深度合作。一、数字营销人才培养，搭建数字营销KSAE教学体系：开设数字营销课程；提供以百度认证等级考试为手段的数字营销人才能力测评服务；共建数字营销实训营；共同推动数字营销人才就业与职业发展。二、总结数字营销实践，完善数字营销知识体系和营销案例研究：共建“百度-中传数字营销案例大赛”品牌，形成优秀案例发现长效机制；共同开发数字营销教学案例；共同推广数字营销教学案例在MBA教育领域的应用。三、数字营销前沿课题研究，引领数字营销学术发展：共同开展案例研究；共同开展数字营销前沿研究。

今后双方将在开设数字营销课程、提供百度认证测评服务、共建数字营销实训营、推动数字营销人才就业和培训发展、共建数字营销案例大赛品牌、开发数字营销教学案例和数字营销前沿课题研究等领域展开具体合作。

(人民网)