

秒赚南博会助力企业构建互通互联平台

■ 殷实 本报记者 魏新梅

第三届中国—南亚博览会暨第23届中国昆明进出口商品交易会6月12日在云南昆明开幕,吸引了国内众多知名品牌企业及世界500强企业参展,两千多名中外嘉宾参加。作为移动互联网新军秒赚APP在“互联网+”背景下受邀参加了盛会。

6月13日下午,由云南省商务研究院主办,重庆秒银科技有限公司承办的《互通互联,合作共赢——“互联网+”企业品牌营销升级》发布会在昆明滇池国际会展中心主会场7号馆举行,云南贸促会、南亚国家科技商贸促进会、云南品牌促进会等嘉宾领导以及300多家参展企业,齐聚盛会,共同感受“互联网+”新经济形态下,移动互联网新军秒赚APP的迅猛发展给企业全新的转型与升级。

“随着电子商务、移动客户端、O2O等迅猛发展,特别是李克强总理提出‘互联网+’新经济形态下,企业在如何实现‘互联网+’的整合、创新、转型、升级,这个时代的我们很难抉择,传统营销方式越来越难,我们要探索的互联网是加,而不是减。”云南省商务研究院院长刘杰为本次发布会致辞中说到。

据悉,作为首次参展南博会的重庆秒银

科技,携荣荣获“2014中国最佳商业模式”的移动互联网产品秒赚亮相,让与会者深感中国移动互联网元年以来,不谋转型,便跟不上趋势的步伐。

此次南博会,秒赚APP带来的不仅仅是单纯的互联网广告,而是针对企业传统的品牌营销做了一次颠覆性的梳理。正如演讲者重庆秒银科技推广总监陈俊圻所说:“我们带来的是移动互联网时代为企业品牌营销升级的解决方案,我们的企业如何用最少的广告费带来最大化的传播效应;如何用最少的渠道费用,带来最好的销售业绩。”

陈俊圻总监向记者谈到对秒赚模式的感受:以前的广告都是用现金,秒赚给企业提供一个机会,用产品来做广告,按产品的零售价来投入,节省大量的广告费;秒赚模式能设置广告播放的对象,可以精确地去筛选企业的目标客户;通过后台设计,知道谁在看广告,通过这些后台数据来进行分析,哪些目标人群会成为今后的合作伙伴,哪些人可以做后期跟踪服务,从而解决企业在推广、传播、渠道建设等方面的一系列问题。

“通过去年一年的发展,我们在全中国已经有超过30家省级的服务管理中心,300多个市级管理中心。企业要借助新的平台、新的渠道、新的媒体资源来帮它完成新品的推介。”



“秒银科技针对大企业有定制性的广告,大企业成为我们的会员给它更精细的服务,做一对一的定制服务。小企业成为我们的会员,投入最基本的费用。”

随着万众创新的时局,企业如何破解利润越来越薄,同质化竞争越来越激烈的局面?秒赚APP找到了破解的瓶颈。

据了解,秒赚APP自2014年3月上线至今,迅速聚集了1200万用户,25万商家,商品额度突破30亿元,绝非偶然。因为秒赚APP实现了利用高端移动互联技术采集数据,并搭建大数据库,再通过对用户数据的管理、挖掘和细化分析,将企业和消费者的需求进行精确配对。企业可以根据年龄、性别、收入水

平、居住区域、消费习惯,自己选择目标客户,从而实现了广告的精准投放。

筑巢引凤,秒赚APP为企业解决了传播、品牌、渠道和市场的整合解决方案。据悉,云南老字号洱宝集团、云南白药初步达成合作意向,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司华赤51品牌运营总监殷俊与云南大理沱瑞祥翡翠文化有限公司总经理王伟民在此次发布会上,主动整合转型,力求真正实现互通互联,合作共赢,分别与重庆秒银科技签订了8亿元和6亿元战略合作协议。

殷俊总监欣喜地告诉记者:“秒赚最大的特点是,传统媒体做了广告后,我们的销售团队只能等客户主动打电话,目前通过这种模

式,主动权转换了,我们的销售团队知道谁在什么地方看了我的产品,它的传播效率比传统媒体快了很多,我们已经达成合作意向的有110多个城市。”

这种模式掌握了主动权,特别适用于新产品问市前期开拓市场。秒赚模式是体验式营销,既打广告又卖产品。传播的深度、力度和速度,是一般的平台达不到的,直接面对运营客户,面对终端客户。

“现在是移动互联网时代,我很看好秒银科技背后有1000-2000多万的用戶。”昆明秒银科技有限公司陈金锡董事长在接受记者采访时深有感触:秒赚模式生产厂家直接把产品卖给消费者,去掉中间环节,从保证质量方面看,真正受益的是老百姓。秒银科技给企业提供了一个很好的平台,使传统模式与互联网结合,线上线下产生互动。

“目前秒银科技在全国有1000家以上的分公司,总部负责研发、服务,我们做运营、做地推,还可以跨区做,非常灵活。比如做100万的广告,产品分布到全国各地的准客户,给客户一个很大的数据库进行分析,真正做到先消费,后付费,客户很喜欢这种模式,现在云南有6000-7000家企业已经在体验。”

“云南省杨善洲基金会在秒赚平台做公益宣传:植树造林,保护水的源头。产生了积极的社会效益。”

“政府现在大力扶持互联网+,我对未来信心满满,这个平台一定能帮助到很多人!”

据悉,在同时间进行的中国广告协会第六次会员代表大会上,重庆秒银科技有限公司获得业界代表高度评价,纷纷肯定了秒赚APP在中国移动互联网广告的创新与整合作用,一致推荐成为中国广告协会常务理事单位。



【编者按】

大风起兮云飞扬,时代强音谱华章。从1978年党的十一届三中全会算起,改革开放至今已走过了37年的历程。在这个共和国翻天覆地的伟大变革中,我们每个人、每个企业,都经历了刻骨铭心的历练成长。历史和时代的记事簿上,忠实而深刻地记载着每个企业的兴衰成败。仅就本报多年来一直密切关注的江苏兰陵集团而言,他们差不多与改革开放同步的35年非同凡响的创业发展历程,令人由然生出一丝钦佩不已的赞叹,让我们心中涌动着报企一家的深情厚谊,充满了对更加强大、更加美好的兰陵未来的期待。

愚公移山,兰陵历经二次创业,饱含了坚韧执着的非凡气质;夸父逐日,兰陵坚守民族产业,彰显了舍我其谁的壮志豪情。这种过往,引领我们走进了兰陵35年栉风沐雨的非凡征程,探索其成功秘诀,本报作为企业家的深喉当责无旁贷地予以推介,让更多的企业从中吸取宝贵的经验。因为,特别值得赞赏的是,在中国经济大环境比较严峻、各行各业进入“新常态”的形势下,兰陵集团仍然大道雄风、逆势而行,呈现出良好的发展态势,成为业界内外的“他山之石”,这种价值和意义显然大大超出了兰陵集团本身所取得的成就,与之俱来的问题便是:兰陵能做到,其他企业能不能?

今日起本报刊发的关于江苏兰陵集团的系列报道,从创业、创新、创富三大主线谋篇运笔,涵盖品牌、人才、文化、营销、社会责任等方面,拟用8篇(每篇3000字左右)的版面规模,对走过35年兰陵集团成功的秘诀,进行一次洞幽察微、条分缕析的深度梳理,旨在勾勒出这家昔日小作坊,在35年后成为中国涂料工业领军企业之一、成为国内著名典范式涂料、钢构一体化解决方案优秀供应商和服务商的成功轨迹。

当然,探秘的答案本报并不想“一锤定音”,尽管见仁见智,但只要拨冗一阅《热烈祝贺江苏兰陵集团成立35周年》系列报道,相信读者定会从兰陵成功的理念与实践中,得到启发,受到鼓舞。这一点,是确定无疑的。因为,兰陵35年的成就,具备这种让人心悦诚服的力量。

凌云健笔意纵横——兰陵集团35周年改革发展缩略图



■ 本报记者 李丙驹 通讯员 张海峰

2015年4月18日,江南草木芳菲,常州万紫千红,武进春暖花开。在这莺歌燕舞的季节,江苏兰陵集团迎来了建厂35周年大喜之日。作为兰陵的老朋友,记者再次欣然走进熟悉而亲切的这家涂料行业的名企,与该企业全体员工一起分享兰陵“生日快乐”的喜悦和激情,一起回首兰陵35年艰辛而豪迈的创业史。翻开用凌云健笔描绘的兰陵改革发展缩略图,宋代改革名相王安石的佳句给记者“送上”一幅“兰陵国画”的意境:“一水护田将绿绕,两山排闥送青来。”

35年 兰陵在“发展”上“快马加鞭未下鞍”

饮水思源,沐浴着改革开放的春风诞生的兰陵发展到今天,离不开国家政策的指引,离不开各级党政部门的指导和关怀,离不开社会各界的支持与帮助。抚今追昔,35年前,全国劳模、“兰陵之父”陈金率领第一代创业者筚路蓝缕启山林,在一穷二白的故乡,绘就我国防腐蚀事业的新美画卷。许许多多的兰陵人将自己的青春、热血、智慧和力量奉献给了自己所心爱的兰陵事业。正是他们的不懈努力、不懈追求和不断创新,推动了兰陵35年的持续发展。

35年来,兰陵从一个名不见经传的乡镇小厂成长为拥有四个子公司,集科研、生产、销售、施工服务于一体的跨行业经营的省级企业集团,由创业当初的2万多元发展到如今拥有6亿元总资产,年销售超10亿元的规模,成为具备年产涂料10万吨、钢结构年产5万吨能力的行业巨头。继2014年在国家经济下行压力下仍然取得历史佳绩以后,今年一

季度,已完成销售2亿元,实现了令业界瞩目的“开门红”。

兰陵35年能够持续发展,“第一生产力”居功至伟。记者多次采访兰陵有一个深刻的认识,那就是:从建厂伊始,兰陵就坚定不移地坚持科技创新,才成就了企业的长久发展。1991年,兰陵就创办了国内乡镇企业第一家防腐蚀技术研究所,2002年建立了省级技术中心,2009年5月和9月,相继建立了江苏省钢结构重防腐防火涂料工程技术研究中心和江苏省院士工作站,拥有了三位一体的自主创新研发平台,成为第一批常州市科技型工厂、江苏省高新技术企业、国家重点高新技术企业。2009年,公司被认定为常州市第一批创新型企业,2010年被认定为江苏省创新型企业,并光荣入选推动中国涂料技术发展十大杰出民族企业。

35年来,“科技强企”的战略为兰陵插上了腾飞的翅膀。兰陵,以持续发展的态势,“快马加鞭未下鞍”,驰骋在“离天三尺三”的市场大道上……

在记者看来,兰陵35年能够持续发展,是集团决策者在肯定成绩的同时,更清醒看到在企业发展中存在的困难和矛盾。他们敢于直面问题,善于化“危”为“机”,使企业一步一个脚印,不断攻克前进道路上的“堵点”、“痛点”、“盲点”,从而取得一个又一个业绩成果。

总之,兰陵35年持续发展的事实,尽管有诸多因素,但马不停蹄、励精图治则是创业生命历程中具有核心价值观念意义的灵魂力量。

35年 兰陵在“发展”上“宝马雕车香满路”

在35年的市场征程中,兰陵品牌的知名度和影响力不断提升,在国内外市场和社会

各界树立了优秀的企业形象,获得了良好的美誉度和很高的客户忠诚度,凸显出兰陵品牌在国内外市场的竞争优势。兰陵牌涂料广泛应用于钢铁、石油石化、装备制造、船舶、房地产建设、电力、煤炭、铁路及市政建设等各大领域。

对于兰陵品牌的成长历程,记者可说是了然于心。在对兰陵集团多次的采访中,从集团高层决策者到基层员工,记者听到最多、最响亮的声音就是“品牌”。兰陵人是一群脚踏实地、埋头苦干的将士,他们低调做人、做事的风范在业界内外有口皆碑。但谈及“品牌”,你就能从一名普通员工的口中得到“如数家珍”的案案。

众所周知,兰陵品牌从上世纪80年代的免费提供宝钢集团使用到实现打进全国十大钢铁企业,从北京人民大会堂1990年第一次修缮亮光涂装工程到2000年的“梅开二度”,从神舟号航天飞船发射架重防腐保护到如今的海南文昌航天器发射架重防腐保护,从国家大剧院到2008年北京奥运会国家会议中心、青岛奥帆基地,从京沪高铁沿线十多座车站到武广高铁武汉站广州站,再到挺进青藏天路西藏火车站……兰陵品牌一路走来,与中石油、中石化、中海油、中煤集团等众多央企、大国企、大型上市公司建立了良好的战略合作伙伴关系。特别是近年来,他们开创性地实施了“集团化经营、一体化运作”的大营销思想,涂料、钢结构两大产业团结协作,齐头并进,两翼高飞,一举中标包钢集团2座原料场8万平米网架结构、中电投黄河公司、烟台万华、海南三亚亚特兰蒂斯七星级酒店50层186米超高层钢结构、青岛钢厂82米跨梁和包钢108米跨大型网架工程,完成富德能源化工2000吨及汉邦化学4700吨大型设备装置钢结构平台等产品升级项目工程。

经过长期的茁壮成长,兰陵品牌的品牌价值不断提升,2008年“兰陵”商标被国家工商总局认定为中国驰名商标,极大地提升了企业市场竞争优势,有力地推动了整体市场的蓬勃发展。兰陵集团现已成为涂料研发生产营销涂装于一体、钢构设计制作安装于一体的综合解决方案优秀供应商和服务商,国内著名的典范式涂料、钢构一体化综合解决方案优秀供应商和服务商。

“东风夜放花千树,宝马雕车香满路。众里寻她千百度,蓦然回首,那人却在,灯火阑珊处。”这就是兰陵品牌给人们展示的意象和魅力。

35年 兰陵在“发展”上“化作春泥更护花”

兰陵集团董事长陈春源把企业践行社会责任视为“和谐发展”,记者对此有深切的感受。在多次对兰陵的采访中,记者看到,兰陵在取得良好经济效益的同时,时刻不忘担当相应的社会责任。从1997年起,他们就为全体员工建立了完善的社会保障体系,切实解决了员工的后顾之忧,让全体员工共同分享到企业的“改革红利”。同时,他们热心捐资助学,在本地小学、初中、高中均建立了教育奖励基金;解囊赈灾,真诚投身于地方慈善事业,建立光彩基金,真心参与各项慈善帮困活动……35年来,兰陵集团对中国防腐蚀事业的发展作出了杰出贡献,对中国民族涂料工业的发展和进步起到了巨大推动作用,对常州涂料产业集群的发展和壮大起到了强势带动作用,对地方经济的发展和地方群众的就业和生活的富裕做出了独特的贡献。

毋庸置疑的是,当“民族产业”、“中国制造”这些弘扬爱国主义情怀的热词,成为一家企业的评语之时,当“天姿国色”、“霓裳羽衣”这些优雅雍容华贵的色彩,描绘一个品牌的形象之时,当我们得知这些龙飞凤舞的笔触,刻画的是兰陵集团之时,我们因感佩而感悟,在对兰陵卓尔不凡的业绩由衷赞许的同时,更为兰陵这个民族工业的时代骄子而欢欣鼓舞:中国人,完全有能力跻身世界民族之林!

须知,一家乡镇作坊,经过35年的风霜雨雪,经过1万多个日日夜夜的摸爬滚打,创造出令国内外行业惊叹的奇迹,这具有何等重大而深邃的意义!榜样经典,现象模式,一家曾经默默无闻的乡镇企业做到这个层面上,“众望所归”决非浪得虚名。兰陵之所以被称为“中国民族涂料工业的时代骄子”,是因为陈金、陈春源英雄父子及全体兰陵人有一种很高的思想境界,有一种非凡的忠勇顽强,全体兰陵人的努力与付出都是基于实现中华民族伟大复兴的使命感,一种为了民富国强的责任感。

诚然,经济社会发展的交响曲永远没有尾声。董事长陈春源豪迈地向世人宣告:兰陵到2020年的奋斗目标是实现年总销售20亿元、利税2.5亿元,创造一个在国内同行中引领国内市场,具有较强国际竞争力的更加崭新更加辉煌的强大兰陵。

“挺起民族涂料产业的脊梁,打造百年兰陵!”陈春源代表全体兰陵人,向中国和世界刚刚作了气壮山河的承诺。35年璀璨的历史刚刚翻开,兰陵又在规划企业又一个更辉煌的35年、100年!