

海信赞助羽超联赛 再度发力体育营销

12月6日,2016-2017赛季中国羽毛球俱乐部超级联赛开战,国产家电品牌海信成为本次联赛官方合作伙伴,再次发力体育营销。

事实上,海信一直钟情于体育营销。此前海信曾先后赞助过F1英菲尼迪红牛车队、NASCAR XFINITY系列比赛及JGR车队、澳网公开赛及冠名Arena体育馆、沙尔克04足球俱乐部体育赛事。今年初,海信与阿迪达斯、麦当劳、韩国现代等众多国际品牌一道,成为2016年法国欧洲杯的全球顶级赞助商。今年8月巴西里约热内卢奥运会期间,海信成为中国国家体操队官方合作伙伴,借助奥运会的东风又一次将海信品牌与产品推向全球消费者。

海信集团品牌总监朱书琴曾公开表示,体育营销为海信全球市场扩张起到了巨大作用。仍以2016年欧洲杯为例,本届欧洲杯电视转播覆盖全球230多个国家和地区,平均每场直播观众超过1.5亿,央视欧洲杯电视直播累计覆盖4.24亿观众。赞助欧洲杯也成为海信品牌国际化进程的里程碑事件,不仅其围栏广告通过一条条直播讯道不断在全球230多个国家和地区的70亿观众的面前刷屏,而且海信还围绕欧洲杯主题开展了多元化的品牌营销活动,如举行足球宝贝海选、推出欧洲杯主题定制版电视、冰箱等产品,这让海信狠狠地尝到了体育营销的甜头。

据悉,2016-2017新赛季中国羽毛球俱乐部超级联赛全部赛事为期三个月,从2016年12月开始直至2017年2月结束。作为官方合作伙伴,海信将举办多场线上线下活动,提供比赛门票以及各种福利,回馈用户和球迷朋友,从而引爆年终的体育营销热潮。

海信方面表示,此次赞助羽超联赛,已经是海信2016年赞助的第三个体育赛事,也将为海信2016年的体育营销画上一个完美的句号。(家电)

稻花香四大酒类品牌组团亮相 2016 酒博会

12月2-4日,2016中国(中部)国际酒业博览会在武汉国际博览中心举行,来自全球300多家参展商500多个酒类品牌参展,稻花香集团旗下稻花香、关公坊、三麦、香溢城四大酒类品牌组团亮相,备受客商和消费者瞩目,现场吸引了近5000人次走进展区参观,并与多家客商达成合作意向。

本届酒博会在集中展示湖北、湖南、江西、安徽等中部四省区域内优秀酒类企业的同时,还吸引了香港特区形象团、广东深圳进口酒展团等国内极具影响力的酒业组团参展,产品更加精细化、个性化,吸引了众多消费者前来参观,不仅带给消费者新的体验,同时也对中部酒类企业的创新发展起到一定的指引作用。

作为鄂酒领军企业的稻花香集团,花巨资精心打造装饰考究、设计独特的135平米大展厅,雕花镂空的展柜上,稻花香、关公坊、三麦、香溢城等系列产品一应俱全,更显产品质地和档次;LED大屏上滚动播放的企业宣传片,全方位展示了稻花香五大产业发展的恢弘气势和美好愿景,彰显稻花香品牌实力、



消费者现场查看稻花香产品

市场影响力和深厚的文化底蕴。

展厅内,人头攒动,款款明星产品广受好评。稻花香清样、活力型、珍品系列等产品,引

来众多客商驻足咨询、洽谈;关公坊忠義勇、武汉精制及新品蓝樽10等系列产品以其新颖喜庆的设计,吸引新老客商现场下单;三麦

中国一汽无锡油泵油嘴研究所 代表中国一汽参加甲醇汽车及专用零部件展览会

潘志军 本报记者 张建忠

11月3日至6日,在江苏昆山国际会展中心举办的“甲醇汽车及专用零部件展”上,中国一汽无锡油泵油嘴研究所代表中国一汽携4MD甲醇发动机和B70甲醇汽车参加了本次展会。原机械工业部部长、甲醇试点专家组组长何光远对无锡泵所甲醇汽车的开发工作非常关注,并专门到一汽展台参观,就关心的问题进行咨询讨论。工信部及各地工信委领导都对无锡油泵油嘴研究所的展品表示出了极大的兴趣,参观人员络绎不绝,取得很好的反响。

据了解,此次展览会是经工信部节能与综合利用司核准,为推动甲醇汽车产业发展和建设,争取将甲醇汽车制造产业纳入产业振兴、强基工程、智能制造、共性技术平台建设等支持方向而举办的。旨在向政府各有关主管部门和社会各界展示我国甲醇汽车的发展历程和产业成果。

此次展览会前何光远部长特意致信中国一汽徐平董事长,建议无锡泵所参与此次展会。徐平董事长对此事高度关注,并指示组织召开了关于落实何光远部长来函的专题研讨会,会上明确了由无锡泵所代表中国一汽参加“甲醇汽车及零部件展览会”。

同期召开的“甲醇汽车发展研讨会”,研讨内容以国际甲醇汽车发展趋势、甲醇汽车及专用零部件技术、甲醇燃料资源保障基础、甲醇汽车排放控制和环境影响等为主题,组织主题发言和专题技术交流报告。

在甲醇汽车发展研讨会上,居钰生副所长代表一汽对甲醇汽车及发动机冷起动的

各种技术措施及影响因素进行了介绍,包括燃料改质、进气加热、加强进气湍流、燃料加热等等,并依据试验结果定量分析了这些措施对冷起动的具体影响,综合利用这些冷启动措施,甲醇汽车在-25℃低温下能够顺利启动。无锡泵所从2013年开始研究甲醇汽车,基于一汽4GD1汽油机平台和奔腾B70平台进行了甲醇燃料发动机和整车开发工作,针对高比例甲醇燃料在点燃式甲醇发动机上的应用进行了多方面研究,试验结果显示,甲醇汽车具有较好的经济性,可达到39%的热效率,动力性比原汽油机提高5%以上,排放可以达到国V排放标准。



一汽参展的奔腾B70甲醇燃料车



居钰生副所长代表无锡泵所介绍甲醇汽车低温启动技术

阿里妈妈引领“新零售”下“新营销”

全域营销,点亮品牌,“2017阿里妈妈全球广告主峰会”日前在上海召开,包括欧莱雅、GSK、宝洁、上海家化、奔驰smart、电通安吉斯等超过700名全球广告主和4A代理公司应邀参加。

据悉,峰会围绕“新零售下的品牌与营销革新”这一主题,发布了Uni Marketing全域营销方法论,解读以消费者运营为核心理念的全域营销解决方案。同时,阿里妈妈以其今年在数据营销的实践,诠释了“新零售”时代下的“新营销”,探索如何通过数据赋能帮助商家构筑“新品牌”。

Uni Marketing 全域营销应时而生

刚刚过去的2016年双11不仅取得了日销1207亿的华丽数字,也是一个线上、线下和物流紧密耦合的新零售起点:百万门店打通线上线下,近10万家门店实现电子化;大数据作为底层服务,为商家和消费者构建高度个性化的消费场景。

面对这种商业模式的全面革新,Uni Marketing全域营销方法论应运而生。阿里巴巴集团CMO董本洪表示,Uni Marketing是在新零售体系下“消费者运营为核心”,以数据为能源,实现“全链路”、“全媒体”、“全数据”、“全渠道”的营销方法论。

区别于以往狭义概念,Uni Marketing将“全域营销”的概念延伸至线下甚至更广,以Uni ID为支撑,了解每一个人的个体需求,探寻每一个消费者对品牌的终身价值。

不同于以往的抽样调查和统计学结果,这是基于阿里大数据每个Uni ID背后实实在在的每一个消费者。在阿里全域营销生态系统中,每一个Uni ID是打通的,无论是在

天猫、淘宝,是在UC、高德,还是在优酷土豆,无论出现在哪里,都可以还原这个ID背后代表的真实消费者,了解这个消费者的行为和诉求。

阿里独有的零售平台还具备了“全链路”的优势,从真正意义上帮助商家实现“品销全营销”——个性化展示搜索广告,到产生兴趣开始与品牌互动,到引发购买行为甚至成为会员,到CRM提高重复购买率,整条营销链路都被真正贯通。

数据赋能 商家品牌“新营销”

作为阿里集团旗下、全球领先的大数据营销平台,阿里妈妈始终引领着中国互联网营销的变革:从真人数据的营销运用,到今年年初开启“智能营销”时代,再到当下引领“新零售下的营销变革”的探索实践。

阿里妈妈总裁朱顺炎表示,以大数据驱动的智能营销和超级媒体矩阵的不断构建,让营销数字化具有了数据思维,化线性单向营销思维为立体营销思维,同时,丰富了营销投放的媒体场景,贯通了数据得以形成策略并指导投放。

据介绍,阿里妈妈超级媒体矩阵覆盖了消费者日常生活和工作的方方面面:以淘宝、天猫、聚划算、口碑为代表的电商消费类媒体;以优酷土豆为代表的视频媒体;以新浪微博、陌陌、钉钉为代表的信息流媒体;以UC、高德为代表移动信息流与搜索引擎媒体等等。这也意味着,打通Uni ID的超级媒体矩阵可以使品牌营销能够在不同属性的媒体上去影响消费者,并随着媒体的不断增加,逐步覆盖并触达更多消费者。

朱顺炎表示,阿里妈妈品销产品矩阵的打造,改变了目前品牌营销领域品销分离的现状,使品销联动;数据的沉淀和打通,实现了贯通消费者生命周期的品销全链路。以“一夜霸屏”、“品牌雷达”、“品牌专区”为先导的品销宝系列产品的打造,助力“新零售”时代下的品牌与营销革新,支撑“新营销”的落地、推进“新品牌”的构建。

数据化思维 智能营销引领者

事实上,全球数字化营销发展到今天,已不再是传统营销的数字化展现,而是数据化的思维去做营销——消费者在拥抱互联网的过程中逐步产生了数据沉淀,并随着数据处理技术和运算能力的提升,生发了数据思维,进而催生智能营销。

在这方面,阿里妈妈一直是行业中智能营销的开创者和引领者。朱顺炎表示,阿里妈妈以数据和技术作为核心,推动营销升级——通过机器学习算法,实现智能流量分配和智能出价的优化;同时,利用Deep Match深度理解用户,对流量和广告做最合适的匹配,为营销赋予了深度智能。

以数据和技术为驱动的产品和营销升级的理念,阿里妈妈近年来打造了超级媒体矩阵和产品矩阵,实现“以消费者运营为核心”的“消费者生命周期的品销全链路”的打通,是Uni Marketing全域营销方法论和解决方案探索方向,也是支撑“全媒体”和“全数据”落地实践。在营销层面上,不断推进新零售下的品牌与营销革新;在商业层面,阿里妈妈将协同集团,成为智能营销的赋能者。(经济)

苦荞、天赐蓝、麦醇等产品深受广大客商欢迎,并现场达成合作意向;香溢城活性肽、定制产品藜台液等产品,更是满足了客商对白酒品牌的个性化、特色化需求。

稻花香展厅以其丰富的品种、优惠的价格、热情周到的服务,吸引了众多观展游客和参会客商,他们纷纷前来品尝美酒、咨询产品、洽谈合作。“典雅不失时尚的展厅设计,谷物精酿的各色美酒,无一不散发着浓浓的稻花香品牌魅力,让人走到这里就迈不开脚步了……”在武昌区经营零售商店的王女士说。通过对比多家白酒品牌,王女士最终从参展的众多白酒品牌中选择了稻花香,并与其达成合作意向,用行动表示她对稻花香品牌的信赖度。

据了解,本届博览会由中部四省(鄂湘赣皖)酒业协会联盟主办,旨在打造出四省区域内酒业专业的交易和展示平台,进一步推动中部酒业健康、有序、快速发展,并逐步向专业化、品牌化、国际化方向迈进。

(黄梦诗)

克明面业西北大区新品招商会现场订货1600吨

本报讯“今天我不但有幸与克明签约,而且获得公司的一台价值5000多元电脑的奖励,这真是一个好兆头!”来自西安的新经销商普汇中供应链管理公司的牛亮总经理的感慨中充满了兴奋。2016年12月3日上午8点18分,克明面业在西安市西安宾馆召开了西北大区新品招商会,100多名新老经销商与公司西南业务骨干等欢聚一堂,共商发展大计。大会现场,公司市场副总监陆金明与18位新经销商成功签约,同时,新老经销商现场订货达1600吨。

在此次会议上市场副总监李超传达了克明面业会继续在新品开发与高毛利产品上进行大力开拓思想,同时克明将在终端销售力及营销传播力上加大投入及强化力度。市场副总监陆金明就行业前景及公司政策与大家进行了分享,并对公司的产品结构,招商政策、优惠力度和操作模式进行了精辟的阐述与规划,他还给大家分析说,挂面行业2015年行业集中度CR10仅为39%(乳业70%),克明面业仅为7-8%,行业容量现大致为600万吨水平,未来会增加到1000万吨以上,但行业将进一步集聚,马太效应越来越明显,克明作为行业上市公司拥有资源和品牌优势,发展潜力巨大。

会上,市场部推广组李东霖经理介绍了“全国推广项目”;乌冬面项目组的赵锋经理详细推介了“金麦厨”速拌面系列产品;西北大区经理喻文姣做了《西北地区三年规划》的报告。

与会嘉宾们听完两位老总与其他经理的报告以后,对克明品牌产品兴趣十足、信心百倍,纷纷表示陈克明挂面是一个值得长久信赖的事业平台,推广这样的产品非常可信,与克明面业合作大有前途,更加坚定了与克明面业一起走下去的决心和信心。

主持人刘峰多次采取现场抽奖与老经销商经验分享等环节实现与经销商互动,大会掀起一个又一个高潮。会议在与会嘉宾们热烈的掌声中缓缓落下了帷幕,嘉宾们反响热烈,此次会议的成功举办,将预示着克明面业的光辉未来拉开序幕。

(记者 李凤发 通讯员 周忠元)



新蓉电缆入选“2016年四川省制造业企业100强”

12月2日,2016四川企业100强发布暨企业发展峰会在成都金牛宾馆隆重举行,正式揭晓2016四川企业综合100强、四川制造业企业100强、四川服务业企业100强榜单。在百强企业中,14家企业入围中国500强,14家企业入围中国制造业500强,在西部各省市中名列前茅。

继2016年9月荣获成都市制造业百强和成都市民营企业百强殊荣之后,新蓉电缆再次榜上有名,入选“2016年四川省制造业企业100强”。

近年来,面对复杂的外部形势和许多不确定因素,新蓉电缆坚持推进企业转型和创新,坚持推进精准营销、产品升级、市场响应、管理提升的创新与变革,全体新蓉人上下同心协力,用团队的力量和集体的智慧,实现了公司稳定经营和持续健康发展。

该公司负责人表示,本次入选“四川省制造业企业100强”对进一步提升新蓉电缆品牌形象,扩大行业影响力起到积极的推动作用。新蓉电缆将继续保持良好的发展态势,不断开拓创新,谱写行业新曲。(小雅)

立足粉碎设备特色技术领域 构筑专利产品链

浙江力普被认定为 专利示范企业

中国粉碎技术领航者——浙江力普

粉碎设备有限公司立足自身拥有的粉碎设备特色技术领域优势,开发出行业领先的纳米碳酸钙分散粉碎生产线;石墨粉碎球形化成套设备;黄原胶精细粉碎以及精制棉纤维纤维素醚的粉碎加工技术等一系列高新产品,构筑专利产品链,以特色优势专利产品成功抢占粉碎设备高端市场。该公司于日前被绍兴市科技局、经信委认定为“2014年绍兴市专利示范企业”,有效期三年。截至目前,浙江力普拥有的各类超微粉碎技术领域专利数量名列行业前茅,并已在本公司全部实现产品化、产业化,专利技术转化率达到100%,从而为公司的发展注入了强劲的活力。

专利是企业抢占市场制高点的利器。浙江力普瞄准纳米碳酸钙这种新型超细固体粉末材料进行挖掘终得金元宝。成功开发的纳米级碳酸钙粉碎成套生产线能耗低、噪声小,其解聚后的纳米碳酸钙的粒径分布均匀。核心技术已申请7项国家专利保护,处于国内领先水平。

浙江力普粉碎设备有限公司研发的石墨粉碎球化生产线凭借其独有的多项专利技术,所加工的石墨微粉精度更好,振荡密度高,球形度理想,产品成品率高,粒度集中,耗能降低20%左右,达到了国际领先水平,成为日本、巴西等外商的长期战略合作伙伴。

被誉为“工业味精”的黄原胶是一种微生物胞外多糖,具有良好的理化性质,可广泛应用于石油、食品、医疗卫生等领域。浙江力普依据黄原胶的特性,从实际需求出发,进行定向精准开发,量身打造,开发了一款黄原胶专用粉碎生产线,可根据客户的要求,为其在80目、200目和325目等不同工序提供专业的粉碎单元解决方案,攻克了一般粉碎工艺存在的产品密度大、易扬尘、溶解慢等缺陷。

特别在精制棉粉碎设备领域,浙江力普展开持续创新,拥有多项专利及科技成果。拥有高效纤维素剪切粉碎机、短纤维粉碎机、精制棉粉碎成套生产线等专利。目前,该生产线与纤维素成品粉碎机、湿粉碎机三项产品已经在纤维素行业中广泛应用,为国内整个纤维素行业的发展发挥了重要作用。

浙江力普咨询热线:13806745288
13606577969

传真:0575-83152666

力普网站:www.zjleap.com

E-mail:zjleap@163.Com