



商情播报



12月11日,由河南省酒业协会成立的“营销策划专家委员会”揭牌仪式在河南杜康股份有限公司隆重举行,来自河南省内40余名酒类策划人士参加了此次活动。

河南省酒业协会副会长兼秘书长、营销策划专家委员会会长蒋辉向与会人员介绍了河南酒业策划界的现状,并就河南酒企与外地合作情况以及对未来咨询公司发展提出了几点建议。营销策划专家委员会秘书长襄惠忠先生重点讲述了2009年运营计划及工作思路。常务副秘书长张青峰代表专家做了精彩发言。

王见宾

三星将启动新年大型促销活动



三星电子将于2008年12月20日至2009年1月4日启动主题为“灿烂新年,三星相伴”元旦大型促销活动,届时,凡购买三星电子旗下所有家电、通讯、IT产品,即可获得各种精美礼品、返现金等形式多样的优惠。

郭高

市场热点

宠物寄养年末再掀高潮 商家“御寒”转战网络

离年末长假还有一段时间,但宠物寄养问题已被提上日程。最近在网上挑选寄养中心的张小姐告诉记者:“大家的寄养时间比较集中,去年订晚了很麻烦,所以今年要提前开始准备。”据了解,像张小姐这样的人不在少数。根据搜狗搜索数据显示,近期“宠物寄养”成为最新的网络搜索焦点。给宠物寻找一个好“旅馆”,已成为长假来临前许多都市人的时兴作法。业内人士认为,金融危机对今年的宠物经济有所冲击,不过当下这股宠物寄养需求是难得的市场利好,商家们应积极应对,把握商机。

“最近关注宠物寄养的人真的多了很多,现在人们都喜欢网络搜索,像我们在搜狗搜索上推出了我们的宠物寄养服务后,马上就有人打来咨询电话了。”一家宠物店老板王先生告诉记者。据了解,受金融危机冲击,不少人都看紧了钱袋,这从宠物交易市场,到宠物食品等一系列衍生服务等或多或少产生了一定影响。王先生认为市场低迷可能会影响生意,所以决定加大市场销售的力度,于是把自家宠物店搬上了网。

“其实网店刚开张时,基本没有什么生意。我们以为只要建好了网站就会有顾客上门来了,后来才知道还要想办法让别人看到你的网站。”王先生坦言,最近正好赶上宠物寄养的旺季,所以在搜狗搜索上尝试性的买了“宠物寄养”、“宠物旅馆”等,没想到很快就有顾客打电话来了,网站访问量比之前有了明显增长。“以后我们还会在网络推广上花更多精力,我觉得其它宠物服务也很适合上网推广。”王先生告诉记者。

记者了解到,目前我国宠物业整体网络营销水平不高,因此网络厂商提供的一站式的营销服务开始在宠物业流行,而且这种转型互联网的风潮已开始弥漫整个宠物业。为了摆脱经济危机带来的困境或居安思危,不少商家已开始寻求新的发展思路,其中成本低且营销更有效的互联网成为首选。

曹吉

折扣信息

紫荆山百货

12月12日~24日,紫百推出“购物送礼过过瘾,‘小票’还能当钱花”的圣诞活动。

活动期间顾客当日在自然折扣基础上累计购物满300元(特例商品满600元)即可至一楼兑礼处领取圣诞礼品;同时还可获赠平安夜VIP入场券,凭入场券和购物凭证参加平安夜VIP“小票”也能当钱花活动:金额满300元(特例商品满600元)兑换30元平安夜礼券一张,满600元(特例商品满1200元)兑换30元平安夜礼券两张,以此类推(持券当晚购物有效)。

同时,12月12日~14日紫百还将重磅出击——谢瑞麟派对叠加(专场满1000送1000)活动。



紫百逆市飞扬三探

本报记者 赵毅

八,百货商场在各商业业态中受金融危机冲击最为突出。就在这种时刻,紫百的销售额却在传统淡季逆市上扬。

目标上,坚定信心

王玉梅表示,从10月下旬开始,紫百就开始了大型促销活动的策划。于是,从11月1日起,紫百推出了贯穿11月的“感恩盛典”。11月的第四个星期四是美国的感恩节,多年以来,紫百都会在这个月推出“感恩月”活动,在消费寒冬来临之时,今年的这个月对经过改制的新紫百更是具有不同的意味。

对这个11月,王玉梅充满信心地制订了冲击2480万的销售指标。这个目标,连营销总监吴铭都表示:“这是我们以前想都不敢想的。”在全球经济不景气的阴影下,王玉梅却希望新紫百取得突破,其胆略可见一斑。

王玉梅的目标自然不会流于空谈。为了打赢这场战役,紫百成立了感恩月销售攻坚战指挥部,全员参战,王玉梅亲任作战顾问,随时发出作战指令。攻坚指挥部下辖作战两个总队、10个作战分队,队长们还郑重地签下了“军令状”。“东风吹,战鼓擂,两队竞赛谁怕谁。胜不骄,败不馁,输赢还得看结尾。”每个早晨,紫百的员工都会高喊这句口号后再开始一天的工作。

最终,事实证明,就像王玉梅经常对员工强调的那样:“没有疲软的市场,只有疲软的思想。”紫百整个11月销售额突破2500万元,其中,11月30日非营业额突破300万元,创造了开业25年来的单日营业额新高。

传承中,牢记责任

“政府一直号召要拉动内需,促进消费,紫荆山百货作为商业企业,应该尽到自己的责任。”王玉梅对记者表示。紫百的董事长张根湘、总经理王玉梅都有另外一个身份:人大代表,在关心企业发展的同时他们同时也在关注政策动向、民生疾苦。

王玉梅认为,零售业要想抵御寒冬,关键是恢复消费信心、点燃消费激情,这与国家投4万亿元启动内需、增强信心、刺激消费的目的是一样的,这种时刻,商业企业要挺身而出,为政府分忧。“坐等无济于事,行动起来,没有克服不了的困难,没有对付不了的市场情况。”

关注社会,牢记责任是紫百的传统。5月12日,汶川发生大地震,5月13日晚上,紫百在第一时间举行了捐款、祈福活动,场面让所有人动容;3月5日,紫百资助登封市唐庄乡第三小学6万余元钱物,为该校的234个孩子送

去了暖暖爱心;2007年9月,在紫百进行改制的时候,尽全力保护了所有职工利益。

市场上,实现三赢

王玉梅认为,紫百已经走过了25年,经历了多年风雨,和供货商和消费者都建立了良好的关系,所以能够在风浪来袭时沉稳应对,不退反进。

在紫百的感恩月活动中,商场的95%品牌厂家都给予了大力支持,许多高端品牌更是推出了前所未有的低折扣。超低折扣换回的是高回报,许多供货商在紫百感恩月都刷新了营业额,自然乐得合不拢嘴。

消费者得到了前所未有的实惠。从11月27日起,紫百推出了买500送500的超值优惠活动,以前,购物额都是同一楼层同一款台累计,这次全楼都可以累计。返券在别的卖场限收的,在紫百通收。像化妆品柜台,其他卖场一般不接受返券,但紫百却只是部分品牌限收。这种措施,不禁让许多前来消费的市民大呼实惠。

据悉,截至目前,紫百已提前完成了全年的销售任务。王玉梅说:“紫百的奇迹给零售市场带来了福音。现在的市场不是一潭死水,消费流是可以恢复的,实现商场、供货商、消费者三赢是可能的。”



挂外国国旗的工厂

不久,荷兰的德国医生引荐了一位荷兰人,名叫雷德吾,据说毕业于皇家酿酒学校,可一时又拿不出文凭,后来此人请了荷兰银行大班(总办)居中撮合,张弼士也就默认了。

雷德吾的技艺实在让人无法恭维,样酒发酵不好,酒力强度总是差些火候。恰好这时一个倔强的外国老头辗转打听着找上门来,口口声声要见雷德吾,原来此人是雷德吾的叔父。至此“酒师”的老底被抖了个底朝天:原来这雷德吾哪里进过什么皇家学校,只是在某其长的酒庄里混过几天,葡萄酒略知皮毛。造酒本事不大,行骗倒胆子不小,欠了叔父的钱逃出家,四处游荡,想不到如今居然跑到张弼士下堂而皇之地酿起酒来。张弼士这才如梦初醒,于是冷冷一笑,一纸文书打发他回乡看大风车去了。

真正对张弼士早期葡萄酒事业发展起着至关重要作用的外国人是巴保男爵,他是自荐上门的,持有奥匈帝国颁发的酿酒证书。身为奥匈驻烟台领事官,雪白的西装,文雅的举止,处处流露出良好的风度和教养,一望而知非雷德吾之辈可比。或许外交官的生活过于悠闲自在,这位酿酒世家出身的贵族子弟时常有些技痒,张弼士与他的领事馆近在咫尺,刚好为他提供了大显身手的良机。

巴保果然出手不凡,他主持配制的高月白兰地、夜光杯、佐谈经、琼瑶浆等十五种产品工艺各异,个性鲜明,很快风行一时。成功的喜悦让巴保发现了真正的用武之地,他干脆将办公桌搬到张弼士一边酿酒一边办理外交。巴保在张弼士一口气干了十八年,第一次世界大战爆发后才奉命回国。

巴保在任期间,张弼士门上总是飘着一面奥匈国旗,过往行人一直迷惑不解,日子长了,就成了张弼士留下的众多谜团之一了。

王见宾

行业观察

家电业遭遇“最冷的冬天”

“这一定是一个最冷的冬天。”一位家电企业老总表示,他所指的是目前严峻的经济形势。

从华尔街起飞的金融风暴席卷全球,中国的家电行业也受到重大冲击。中国家电协会理事长霍涛日前表示,今年以来,我国家电业的生产、销售、出口增幅均出现明显下降,电冰箱、空调、微波炉近两三个月还出现了少见的产量同比负增长局面。

行业龙头“逆市飘红”

在一片“寒冬”当中,也有的企业能够逆市增长,显示出极强的抗风险能力,而这些企业大多数是占据行业龙头地位的优势企业。

“寒冬”来临,已成共识。如何应对,各显神通。海尔电脑总经理高以

家电行业“寒冬”洗牌加速

成对媒体表示,海尔电脑决定先“冬眠”,再寻求冬天的爆发点,争取把挑战当成跳板。

燃气具龙头企业万和集团品牌部副部长李惠珍告诉记者,今年万和国内国外市场保持了35%的增长,利润同比增长接近40%,全年出口增长也不会低于40%的目标。万和集团总裁卢其隆介绍,集团目前已拥有400多项国内外专利,一贯坚持自主品牌,并通过“航天营销”等一系列创新举动,打响品牌的知名度。从去年开始,万和即成为燃气具行业唯一的“中国航天事业合作伙伴”,借助嫦娥一号、神七发射等国人关注的重大事件,品牌知名度和形象大大提升。

“寒冬”或引发家电行业大洗牌

另一家“行业冠军”企业苏泊尔也

逆市飞扬,交出不错的成绩单。今年苏泊尔的业绩三季报显示,公司2008年1~9月营业收入27.38亿元,同比增长34.39%,净利润1.54亿元,同比增长47.12%。“现在,已经到了中国制造业必须升级换代的时候了!”一位家电行业的资深人士表示。有行业专家认为,家电行业困境之时也是行业洗牌加速之时,“寒冬”将导致“优胜劣汰”,一些实力偏弱的家电企业将从此淡出市场。“冬天”过后,家电行业的品牌集中度将会明显加大。

短期而言,金融风暴对中国家电业是一次“阵痛”;但长期而言,全球新兴市场的增长,“寒冬”过后家电企业实力的提升以及中国内需市场的全面启动,将让家电业看到希望的春天。

龙玲玲

IT课堂

瑞星电脑安全警示站:

专家教你预防机器狗 防止网民被盗窃

(2008.12.15~12.21)

近期警示:

近日,一个名为“机器狗变种AZ (Trojan.Win32.Edog.az)”病毒在网上肆虐,该病毒升级更新速度很快。病毒侵入用户电脑后,试图关闭杀毒软件,并利用IE浏览器下载运行各种新的盗号木马,窃取用户的网游、网银账号等。

瑞星反病毒专家提醒用户,对于此类具有自动下载、自动修改系统设置的病

毒,普通用户应该提起足够的重视,采取针对性强的预防措施。例如:给电脑打好漏洞补丁之后,此类病毒就很难侵入;而使用个人防火墙,则可以过滤掉带毒的网页地址,使此类病毒无法升级。

专家提醒安全防范措施:

1.安装卡卡上网安全助手6.0,点击“常用”-“漏洞扫描和修复”,按照提示弥补所有的漏洞补丁,这样可以防止病毒通

过网页挂马等手段侵入用户电脑。

2.安装瑞星杀毒软件,升级至最新版本并开启所有监控,其中独有的“系统加固功能”,可以防止病毒修改系统关键设置,使其没有办法进行更多破坏。

3.安装瑞星个人防火墙,其中集成的“恶意网址过滤”,会将病毒的升级地址彻底屏蔽,使其无法通过网络更新下载。更多实用技巧,请登录http://www.

rising.com.cn查询。

日常使用电脑一定要安装杀毒软件并及时升级,没有安装杀毒软件的朋友可以登陆http://online.rising.com.cn使用瑞星在线杀毒查杀病毒,同时也可拨打反病毒急救电话010-82678800或登录http://help.rising.com.cn使用在线专家门诊免费寻求帮助。

孙立



“限塑令”被打折扣

新闻:据《深圳商报》报道,“限塑令”从6月1日起开始实施到现在转眼已经半年,大型商场超市的塑料袋滥用情况得到一定控制,但在农贸市场和小型店铺摊位等地方,免费塑料袋依然“我行我素”。据悉,国家标准委发布的《塑料购物袋国家标准》实施以来,在全国范围内禁止生产、销售、使用厚度小于0.025毫米的塑料购物袋,但这一规定,深圳几乎所有农贸市场都无法做到。

视点:上文现象自然不只深圳,郑州也是如此,“限塑令”在大型商超的禁令禁止和农贸市场的我行我素已经形成了鲜明对比。据媒体调查,七成以上市民都认为“限塑令”改变了他们的生活方式,小小的塑料袋已经成为促进市民环保观念更新的“触发点”,影响着人们的消费习惯和环保态度。但“限塑令”实施的半年中有部分区域的效果不尽人意,暴露出有关部门制订政策和实际执行中的一些漏洞,值得有关部门对相关工作深入思考并进一步改进。

旺季不旺 百货业发求救信号

新闻:据《每日经济新闻》报道,日前,广州百货企业集团董事长苟振英公开呼吁以切实措施帮助企业度过“寒潮”。面对消费者购买行为的日趋保守,已经加强内部调整的零售业开始以不同的声音向社会呼吁,希望能落实措施减轻负担。据行业人士介绍,大部分零售企业都希望各级政府出台减税措施。“至少在2009年免征增值税,让大伙可以放手打折。”据知情人士透露,目前部分知名百货企业正欲联合向有关部门发出“求救”信号,请求国家减免赋税,甚至给予一定的财政支持。

视点:继楼市之后,商业呼吁政府“救市”的声音也开始水涨船高。政府该不该救市,该如何救市,光这命题就足够人头疼好一阵子了。但在此之前,商业的老总们恐怕还是先考虑如何“自救”吧。在危机时刻,如果商企自身能够提高经营品质、管理品质、文化品质和服务品质,自然进可攻,退可守。佛家有言,求人不如求己。就像紫荆山百货一样,在阴影之下逆市上扬,就是自身努力的结果。