

通信运营商 激战“双十一”

本报记者 周娟

三大运营商借势出击

“双十一”向来都是各大电商平台的必争之地,趁此网络狂欢季,运营商促销活动也已然开始。而不少准备购机的消费者目前也坐等“双十一”,期待运营商推出让人心动的活动。

记者浏览三大运营商的官网和网厅看到,三大运营商目前均推出了相应的促销活动,包括终端、合约套餐、购卡、充值等。

登陆移动商城抽取1111个积分,手机爆款专场、旗舰专场、特价专场最低1.11折,秒杀专场最低11.11元,充值还送话费,积分,移动早已在官方营业厅推出了“特惠‘双十一’,畅享和4G”系列活动。

移动相关负责人介绍,借势“双十一”,此次致力于为用户打造一个专属的“秒疯、抢疯、玩疯”的移动“三疯节”。

而联通则在其网厅开展“双十一”上网卡特惠、号卡特惠、合约机新品特惠系列活动。

河南电信也在其网厅推出“双十一”明星特惠机;手机分期购,乐享3G、4G套餐,10倍合约话费返还等活动。

虚拟运营商出招抢滩

“双十一”作为互联网电商搭建的促销平台,不仅三大运营商乐于参与其中,不少虚拟运营商也瞅准时机,借机发售号段、展开促销,争抢市场。

阿里通信近日宣布开放中国电信1700号段入网预约服务,并将于11月11日零时起正式发售,覆盖包括郑州在内的全国50个重点城市。阿里通信总经理基甸表示,除次月开始的7元保底消费外,无服务费、无月租和漫游费,全国接听免费。

苏宁互联也于11月1日起全面启动全国55城市、75万个1700新号段预约,并于“双十一”期间正式开抢。苏宁互联方面表示,区别于首发推出的至简产品,此次苏宁互联1700至简产品主打多样化套餐组合,按照用户需求不同分为上网版和聊天版,并依据不同价位、不同资源组合形成14种套餐供用户选择。除了新号段,苏宁互联还推出“购物送卡免费打”、“合约购机抢靓号”等活动。

蜗牛移动则致力于打造属于自己的“11·11狂欢节”,iPhone6特价购机活动在狂欢节期间推出。在狂欢节特价购机活动中,既有为蜗牛玩家打造的特权购机,又有面向所有用户开放的特价购机方案。记者从蜗牛移动官网了解到,活动的相关预约入口目前已开启,预约时间截至11月10日。相关负责人透露,果粉们最为关心的4000元抄底购机方案中,用户无需预约,11月11日当天可直接前往官网进行抢购。

差异化竞争方是王道

“双十一”临近,万千消费者翘首以盼之时,三大运营商蓄势待发,虚拟运营商布局也快速升温,不断加强产品造势。

相比传统电商,电信运营商的产品与服务有其特殊性,但电商引爆消费者的营销方式以及商业模式越来越受到电信运营商的重视。

业内专家认为,国内运营商“触网”线上,手机、号卡、套餐等产品都是标准化选择,非常适合电商渠道销售,不过,运营商自己的网店也面临着高度透明化的同质化手机、号卡类产品的价格竞争。提升到差异化道路是运营商的必然选择。

据悉,为迎接本次“双十一”活动,包括360手机助手、应用汇等在内的多个大型手机软件下载平台均计划推出大小不一的狂欢活动,而由中国移动所打造的MM商场更是推出一场全网用户均可参与的“免流量”下载盛宴。

随着4G的发展,流量无疑是运营商有效抓住用户的手段之一,“免流量”无疑可以看作是中国移动在传统手机、号卡、套餐等产品促销之外的一次积极尝试。

专家表示,运营商以手机、卡号等产品参与“双十一”大战中必将有所斩获。但将电子商务作为转型契机的电信运营商不会满足于,布局自己的电子商务,扩大自身竞争优势,成为三大运营商的共同选择。

选款APP 乐购“双十一”

“双十一”临近,各大购物网站促销大战如火如荼,如果你是火热的网购一族,若“双十一”当日又恰恰无法坐在电脑前抢购,别担心,用手机也一样,只需提前备好几款称心的APP。

淘宝

淘宝网在手机应用,功能与网站的功能差不多,但是却是用手机来使用,效果更加好。不少人手机上早就有这一款应用了。

口袋购物

口袋购物,就如同它的名字一样,可以利用自动的对比模式,对各大购物网站进行价格对比、质量对比,商家口碑对比,然后得出最值得推荐的一家店铺。

一淘

手机一淘,相信不少人用过,这是阿里巴巴的一款手机应用,为手机用户提供购物平台,在这里,你可以看到大量的网络购物平台的购物情况,能做到货比多家。

蘑菇街

如果你是女生,这个手机应用就不得不安装了,因为这里全是女性的物品,女性可以在手机上任意地进行选择和购物,安全可靠,有官方的支持。

1号店

上过网的人应该知道这个购物网站吧,实际上,这个是主打美食的店铺。当然,大家也可以下载其手机应用来进行“双十一”的抢购。

美丽说

一款针对女性消费者的手机购物应用软件,美丽说日前特别推出“双十一”特别版,其“双十一”活动从11月10日20时至11月24日24时,以“女生专属版败家嘉年华”为主题,推出各种满减优惠、限时折扣等。

特别提醒

APP应用,从购物消费,到社交娱乐,几乎无所不在,手机APP正潜移默化地改变着人们的生活方式,仅手机购物一项,已成年轻群体一大时尚。“双十一”线上商家大规模打折促销活动,既是御宅一族热情释放的好去处,同时也是网络黑手瞄准的目标。

统计显示,近段时间手机安全软件已相继破获16个冒充淘宝、支付宝APP的恶意软件,这些恶意软件可能导致用户支付宝账号密码被盗,以及隐私泄露风险。提醒手机网购达人,在网购前,通过手机安全软件进行安全体检,及时发现已安装的风险应用,清理虚假盗版购物APP,成功避免钓鱼购物以及木马威胁。

周娟

酒市速递

名优食品饮料博览会 落幕

本报讯 11月1日,由河南省糖酒食品流通协会等单位联合主办的2014第十届河南省糖酒食品交易会及2014中国·郑州名优食品饮料博览会在中原国际博览中心拉开帷幕。

本届糖酒会继续按照酒类及食品饮料设置展区,专业化的水平得以继续保持。展会共吸引了来自全国各地的300余家企业参展。从各品类的展览面积占比来看,本届糖酒会的酒类和食品饮料展览面积占比基本持平,参展产品以中低价格的品种为主,这也从一个侧面反映出酒类行业正迈向酒发展的市场趋势。

从展位类型上来看,本届糖酒会受展馆面积所限,以标准展位为主,这也体现了本届展会在行业深化调整的大背景下,注重实效,降低参展成本,避免铺张浪费的办会理念。

本届糖酒会的举办之时恰逢酒类行业进入深度调整时期,食品行业也进入升级换代时期,未来行业的发展趋势成为业内人士关注的焦点。河南省作为酒类食品饮料大省,在此时举办糖酒会意义重大。

(王见宾)

酒市说事

迎战“双十一” 1.1亿元现金免费送

据悉,“双十一”期间,酒美网上架的数千款好酒,包括众多在全球各级大赛获奖的葡萄酒,将全线1-5折,手机客户端的优惠活动也同时上线。消费者可以登录酒美APP,根据自己的采购计划随时随地随心轻松购物。

茅台定制首推“国酒第一坛”

在今年重庆秋季糖酒会上,贵州茅台酒个性化定制营销有限公司在展台上展出了“国酒第一坛”产品样品。近日,贵州茅台发布信息,11月1日-11月30日面向全国开始预定。期间可一坛预定产品,还可享受优惠。

金沙酒业推出战略单品四星金沙

日前,金沙酒业集团在产地贵州毕节金沙县召开“四星金沙,香飘万家”产品上市发布会,推出一款新的战略单品四星金沙。这款产品市场定价88元/瓶,介于三星及五星之间,瞄准大众礼品、宴席及自饮客户群,使星级产品之间的价格空档得到有效补充。

高梓琦

名酒

酒祖杜康 封坛承愿

2014杜康控股·名仕封坛大典洛阳举行



本报讯 11月1日,农历闰九月初九,“酒祖杜康 封坛承愿”2014杜康控股·名仕封坛大典,在杜康汝阳生产基地隆重举行,央视“百家讲坛”主讲人、河南大学教授王立群,河南省文联副主席、著名表演艺术家范军等一千多位社会各界精英参与此次盛会。

据记者了解,杜康控股·名仕封坛大典始于2012年,是为推广销售酒祖杜康·名仕封坛原浆酒量身定制的年度盛事,虽然人数规模远不及杜康518全国经销商峰会,但规格和层次却相对更高,迄今已在杜康汝阳生产基地连续举办三届,成为河南白酒行业的年度盛事之一。

今年的杜康控股·名仕封坛大典主要分为两部分:祭拜酒祖、封坛承愿,先是杜康控股常务副总经理李文军率领杜康三位国家级酿酒大师及酿酒传人,按照传统祭祖礼制:迎酒祖、裸祭礼、三献礼、吟酒祖赋、敬高香、齐敬拜,祭拜华夏酿酒鼻祖杜康,然后72位青年汉子从杜康地下私人酒窖中,抬出18坛100斤装的酒祖杜康·名仕封坛原浆酒,由王立群、范军等18位参会贵宾,在大典现场承愿封坛。

承愿封坛之后,王立群在现场开讲《旗帜和旗手》,他说,杜康不仅是中国酒业的酒祖,还是

中国酒业的一面旗帜,而杜康控股则是旗手,也只有杜康控股能够扛起杜康这面旗帜。

与其他白酒企业举办封坛大典不同的是,杜康控股不仅是为了提升品牌影响力和价值感,同时也为了探索不以瓶卖,而以坛销的封坛酒新销售模式。

此外,本届杜康控股·名仕封坛大典还有一个较大的亮点,就是两斤及五斤装的酒祖杜康·一代宗师限量发售。据了解,这是杜康在名仕封坛原浆酒的50斤以上的大坛酒基础之上,推出的小坛装系列产品,分为汉、晋、唐、宋等4款产品,产品创意分别来源于汉代魏武帝曹操、中国首位提出粮食发酵酿酒的晋代江统、唐代著名诗人白居易、宋代著名哲学家邵雍,兼具名人、名书、名画、名匠等四大特点,主要满足高端消费人群的个性化需求,如馈赠、宴请、收藏等。

虽然杜康封坛酒迄今为止销售收入已经突破2亿元,但杜康控股总裁吴书青透露,未来不会将封坛酒作为主推产品,而只是作为产品线的有益补充,更多的精力将投入到百元左右的酒祖杜康上,并逐渐削减产品数量,打造销量较大的核心单品,甚至要将品牌开发产品全部清退出河南市场。

(屈媛媛)



封坛大典上,承载了众多参会嘉宾心愿的祈福许愿坛抬入地下酒窖。

优质葡萄酒推广品鉴活动在郑举行

本报讯 10月30日下午,由河南省酒业协会进口酒分会举办的河南省优质品牌葡萄酒推广品鉴活动在郑州举行。来自全国各地的16家国内外葡萄酒经营企业、百余款国内外葡萄酒在这里摆开阵势,争相展示产品、企业介绍、免费品尝,一个个忙得不可开交,来自

河南各地的200多名经销商也在这里展开了选酒大战。

河南省酒业协会进口酒分会执行秘书长让雁告诉,随着人们生活水平的提高,对葡萄酒的消费需求也在增加,为营造我省浓厚的葡萄酒消费氛围,搭建葡萄酒生产企业、经营企业与广大消费者沟

通、交流的平台,经征求全省骨干葡萄酒经营企业的意见和建议,在双节到来前夕,举办这次优质葡萄酒品鉴推广活动,旨在为全省消费者提供一个葡萄酒消费的参考,鼓励优质葡萄酒在河南酒类流通市场的销售,引导我省葡萄酒市场健康、有序发展。

(付震)

