

企业年会会跨界『玩文化』

备战2013 答谢会打响新一年营销大战

每到农历春节前,企业的春晚和客户答谢会开始集中上演。晒年会成为最近微博上最热门的话题之一,有创意的年会总能吸引众多网友的围观。面对新一年营销和竞争的开始,年终答谢也成为酒企吹响新一年营销大战的号角盛宴。部署新战略,制定新目标,推出新产品,各企业一方面在总结一年得失的同时,另一方面也为备战春节市场作最后一搏。

记者 万佳



年终答谢会接踵而至,各大酒企布局2013。

答谢关键词 创新营销 杜康跃居豫酒军团领头羊

进军白酒电子商务;启动微博、微电影、微公益等微营销;举办酒祖杜康·名仕封坛大典;推出白酒理财产品等,这些在中原白酒行业史无前例的营销创新,使得杜康在2012年赢得了白酒行业内外人士的颇多关注和好评。

1月8日,杜康控股战略合作伙伴年终恳谈会暨2013年度媒介投放签约仪式举

行。洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青在会上表示,2012年杜康的销售收入将在2011年基础上再度翻一番,攀升为豫酒“六朵金花”的第一位,而杜康预计在2013年将再次实现至少翻一番的销售业绩。河南省酒业协会会长熊玉亮坦言,杜康如今销售收入已经跃居河南白酒行业的领头羊,成为豫酒军团省外销量最多的白酒品牌。

答谢关键词 营销部署 泸州老窖红瓷头曲客户联谊会分享市场经验

面对商家激烈抢占市场的现状,如何进行市场操作和营销管理成为制胜关键。不少酒企借助答谢会,将经销商齐聚一堂,分享市场经验,布局新一年的营销政策。

1月7日,泸州老窖论道酒业公司召开红瓷头曲2013年河南客户联谊会,泸州老窖论

道酒业公司总经理李伟为各地经销商详细介绍了铺货、召开品鉴会和订货会等的营销政策。一些经销商表示,泸州老窖红瓷头曲自上市以来,凭借其红色经典包装外形,及适中的价位,在婚庆、宴请及团购市场受到消费者的热捧,这也正是公司对于市场提前作出准确定位的结果。

答谢关键词 感恩回馈 仰韶定制新春献礼版产品和厚爱。”

为迎接春节市场,感恩社会,满足郑州主流消费群体的需求,仰韶在2013新春答谢会上推出了定制的100000箱高品质的彩陶坊人和献礼版产品,并以“感恩”价面向市场。仰韶酒业有限公司董事长侯建光表示:“本次100000箱彩陶坊人和献礼版产品的投放,不求利润,目的是为了感恩郑州消费者一直以来的关心和厚爱。”

对此,郑州市酒类行业协会会长岳增浦认为:“仰韶的感恩回馈,对郑州的消费者来说是个好消息,预示着将有更多的消费者可以与之见面,同时也可以满足市场日益多样化的个性需求,进一步提高彩陶坊酒的知名度,巩固和加强其在郑州市场的领先地位。”

答谢关键词 经销商培训 习酒举办河南经销商新年答谢会

对于很多白酒企业而言,更好地帮助经销商做营销,使经销商感受到企业后方的强大支持,实现白酒企业与商家的互惠共赢,是不断提高销售业绩的关键。经销商政策作为白酒企业营销策略的核心内容之一,集中体现了企业盈利模式、盈利能力和盈利水平,是企业经营策略和经营水平的集中体现。在新年来临之际,借助答谢活动进行经销商培训,也是酒企备战市场、制定新策略的形式。

日前,2013年习酒河南经销商新年答谢系列活动在郑州举行,来自全省各地的数百名经销商参加了由习酒有限责任公司和河南黔豫源商贸有限公司联合主办的经销商培训和答谢宴会。

据该公司总经理荆福杰透露,2012年,习酒在河南实现突破性发展,销售额突破6000万元。

一周商讯

“携手·感恩”安莉芳与大商集团战略合作升级

近期,安莉芳集团与大商集团“携手·感恩”战略合作发布会举行。安莉芳集团旗下美体调养品牌“Comfit”也在大连举办内了衣美体新革命活动,帮助当地女性革新健康美体理念。

业内人士表示,安莉芳与大商集团均为行业领域佼佼者,大商集团在北方尤其是东北市场具有很强的渠道优势,此次战略合作对于安莉芳深耕北方市场,拓宽终端销售渠道,巩固提升品牌优势和市场号召力具有积极意义。

君平

锦荣摄影器材城举行“有声有摄”新年联谊会

近日,由郑州市摄影家协会、郑州市音乐家协会、郑州市戏剧家协会、豫发置业锦荣摄影器材城联合主办的“中国·伏羲山杏花节主题摄影大赛”暨“有声有摄”新年联谊会在长江路锦荣摄影器材城举行,现场展出了100余幅在杏花节主题摄影大赛中获奖的全国数百名摄影家之优秀作品。此次摄影展不仅为摄影爱好者提供了一个交流、学习的平台,更向大家传达了一种“热爱自然、融入自然”的环保精神。

据了解,拥有150余家商户的锦荣摄影器材城,经营范围涵盖摄影器材、婚纱礼服、彩妆饰品、相册相框等品类,是中西部地区品类最齐全的一站式影楼用品采购基地。

王一品

时尚速递

皇家丽美召开时尚新款内衣发布会



日前,皇家丽美内衣2013时尚新款发布会在郑州召开,来自全省的经销商及业内人士参加了本次新品发布会,为大家带来了一场时尚内衣饕餮盛宴。据了解,本次新品发布,皇家丽美为消费者带来了“典雅”、“柔暖”、“复古”、“花样年华”、“狂野豹纹”等12个系列。

据皇家丽美董事长朱兴领介绍,2013新款内衣主要采用进口高弹透气面料、台湾冰凉丝冰凉网布,并将皇家丽美国内首创的记忆棉织入文胸,运用记忆钢圈,结合人体工程学、脂肪学及穿着的舒适性,特别设计了独特的“调整型时尚内衣”。

据了解,广东佛山皇美内衣有限公司位于中国内衣之都——佛山盐步,自2005年以来一直致力于专业健康调整型内衣的研发、生产、销售。公司现有标准规模的生产厂房,流水线生产车间,德国、日本制造的各类先进衣车设备,并拥有皇美内衣研发中心,皇美全国营销中心。旗下香港“皇家丽美”品牌拥有数十家直营专卖店及区域代理商,享誉全国。多年以来,皇美内衣有限公司一直以品牌策略为办厂方针,从研发到生产到营销都要求精益求精,同时,也为更多的品牌商提供产品之外的策划、营销服务,真正让品牌经营者能够在皇美内衣有限公司得到更多、更专业的服务。

记者 万佳

大商千盛生活广场 开元店开业

这是大商超市省内第13家大卖场

为了2013年在河南市场有更大的发展,最近,大商集团又传来扩张的脚步声。2012年12月24日,位于开封的大商集团千盛生活广场开元店开业,这也是大商超市在河南开设的第13家大卖场。

大商千盛生活广场开元店位于开封市金明大道,总建筑面积超过2万平方米,是开封新区新兴的生活广场项目,主要以“高档、时尚、流行”为经营理念,涵盖千盛百货、大商超市、餐饮娱乐等多种业态,汇集了上百个国际国内知名品牌。

开元店沿用了大商集团在河南的传统商业模式,即“百货+超市”的组合业态形式,体现了大商文化中“无限发展,无微不至”的理念。从规划之初,大商集团就将大服务工程放在首位。据了解,千盛生活广场开元店可直接提供200多个就业岗位,间接创造近千个就业机会,这将为拉动当地经济发展作出贡献。与此同时,开元店将为附近社区居民提供舒适的生活配套服务,不断实践“快乐购物,品质生活”的使命。开业以来,千盛生活广场开元店特惠不断,很多食品、日用品都以当地最低的价格让利给消费者。

大商千盛生活广场开元店不仅拓展了大商超市在开封的市场份额,也奠定了大商超市在全省快速发展的良好基础。

王一品

免费教你巧治前列腺

前列腺最新治疗方法《天蚕与前列腺》——免费送

近日,“全国前列腺康复促进工程”在我国全面启动,面向广大前列腺病患者,免费发放由中医古籍出版社出版的《天蚕与前列腺》一书。该书汇集了权威专家的理论观点,深入浅出地解析了前列腺病因,并介绍了前列腺疾病治疗的新理论、新疗法、新成果,能帮助前列腺患者端正认识,远离病痛,从前列腺疾病泥沼中获得解脱。

据悉,该书通俗易懂、图文并茂、印刷精美,很多人拿到书后,都是一口气读完,大有茅塞顿开的感觉;书中还记录了大量真实病例临床表现和治疗方法,便于患者对照治疗,目前已有数十万患者朋友,通过科学指导获得了康复。

领书热线 400-857-1188