

李彦宏:搜索引擎营销是最先进的营销

——百度“营销之道”全国巡讲下周开进南京

“百度的成功是因为我们为企业创造了新的商业需求,才能实现百度自己的高速发展。从全球范围看,互联网对企业的帮助,很大程度上是靠搜索引擎来实现的。搜索引擎营销已经成为企业营销最有效的手段。”这是百度CEO李彦宏4月28日在深圳举行的新

经济高峰论坛上的惊人论断。“互联网已经进入营销时代,互联网最大的营销价值就在于搜索引擎,搜索引擎解决了企业两大对外部门——市场部门和销售部门的效率提升问题,搜索营销确实能够给企业不断地带来产生定单的机会。”李彦宏进一步解释说。

越来越多的中国企业开始利用搜索引擎来提升营销效能。根据百度最新公布的2008年第一季度财报,已经有16.1万的企业客户在利用搜索引擎进行在线营销。该财报还显示,百度还保持了一个连续13个财季营收翻番的业绩。华尔街分析师指出:“虽

然经历春节前后的雪灾影响,百度仍能保持出色业绩,再一次展示了百度商业模式的可扩展性,也显示中国企业把百度视作推广产品和服务的在线营销平台。就互联网推广和在线营销而言,百度的营业收入已经超过其他竞争对手,成为中国当之无愧的网络营销

之王。”

李彦宏自信地表示,“目前对企业来说,搜索引擎营销是投入产出比最高的营销方式,这种效果是其他的传统营销方式所不能提供的。”

百度企业市场部总监舒迅也指出:“百度营销,可以帮助企业更好地了解客户、找到客户、赢得客户。百度营销给企业带来的是一场深刻却润物无声的营销革命,正在使千万家企业的营销效率和营销能力迈入一个前所未有的新高度。”

百度“营销之道”全国巡讲·南京

百度“营销之道”全国巡讲于下周二(5月13日)在南京举行,届时,百度营销专家将与南京企业家对话,共同探讨全球高通胀下的企业营销对策。有兴趣参加的南京市企业家可拨打咨询电话025-84793990。

百度营销,助途牛“搜”来滚滚财源

“网络营销很重要,搜索引擎就更不用说了,特别是百度,帮了我们大忙!”在旅游行业成为后起之秀的南京途牛旅游网市场主管陈晨,总结企业成功经验时高度评价了百度营销的作用。

途牛旅游网于2006年12月份成立,是由南京途牛科技有限公司运作的一家服务大众旅游,主要提供跟团旅游预定服务的web2.0旅游网站。

“虽然旅游行业是个传统行业,但我们这些创业团队都是网络出身,了解网络的优势。”正是出于这种“职业习

惯”,途牛旅游网在创业伊始就开始全面地应用网络营销。“我们首先想到的就是百度。我们有个理念,用就用最好的。百度在中国是最好的搜索引擎,用户多、市场占有率高、服务也好。”陈晨介绍说。

用了百度竞价排名之后,实际的效果也出乎陈晨意料之外,“百度带来的效果确实很显著。目前我们的客源有60%-70%是来源于百度。是在其它几种网络营销方式里,成效最高的。”

陈晨还发现,百度营销可以直接捕捉用户的需求,让用

户的需求与企业所能提供的产品和服务进行精准匹配,从而给企业带来源源不断的销售线索和定单。

“现在顾客想要出去旅游的话,一定会先上网搜一下,找到自己比较满意的产品后通过进一步咨询,才会做出最后的选择。”陈晨解释道。

“途牛网正是看准了这一点,除了提供更有性价比的产品,也提供给顾客更便捷的购买方式。”陈晨还介绍道,途牛旅游网的产品中线路全面,价格透明,客户可以全年365天全天候地使用网络或电话进行预定。可以说,途牛

旅游网无论产品还是销售方式都更迎合了当今的消费潮流,更有竞争力。

顾客首先使用搜索引擎的习惯,使途牛网的订单成交率也相当高。“我们的客户白领比较多。他们经常上网,有一定的消费能力,而且对于网络交易的信任感更高。通过搜索而找来的,必定是对我们已经有初步了解并且很感兴趣的,因此来咨询的大多数都能成交。”

陈晨体会到了百度营销“坐等客户上门”的妙处。如今,途牛网的客户在网上跟销售人员聊聊天,或者打电话

咨询一下,就可以完成订单了,再不用像过去亲自到门店咨询那样的麻烦。陈晨笑说:“我们现在只要坐在公司里,就有大量客户上门了。”

百度帮助途牛“搜”来了滚滚财源。说起途牛网的业绩,陈晨还兴奋不已,“2007年是我们运营的第一年,没有积累没有品牌,仅仅靠我们比业界领先的营销理念,就取得了超过百万元的盈利。今年我们的成长更是突飞猛进,估计年底能接近千万元水平,相当于一个中等旅游公司的规模。”

由于百度在营销上给途牛带来的巨大推动,目前途牛已经将百度做为最主要的营销方式。据陈晨介绍,目前途牛网在百度投入的营销费用,占了总预算近一半的份额,传统推广方式花费的营销费用

仅占总投入的30%。“凭心而论,百度虽然用了我们近一半的营销费用,但是它巨大的市场占有率和良好的营销反馈机制,带来的实际营收效果却远远超过一半,因此还是非常划算的。”

眼下途牛网仅从事网络营销的员工就有50多人。而仅仅一年多前,整个公司的员工还不到20人。“虽然我们充满信心在不久的将来做成像春秋、中青旅那样的大型旅游公司。”

陈晨透露了公司的发展目标,“未来我们的业务还会向更多大中型城市扩张,我们充满信心在不久的将来做成像春秋、中青旅那样的大型旅游公司。”

业内快讯

联想

4月23日,联想在京召开了以“胜者·冠天下”为主题的服务器2008财年策略发布会,从市场渠道、产品研发、客户服务、奥运推广等方面对服务器业务进行了全方位战略部署。

会上,联想服务器宣布与微软缔结战略合作关系,双方将在市场营销、技术创新、产品合作等领域展开互补性合作,共推面向中小企业的“一站式”解决方案。同时,联想将多年来服务奥运的创新技术和卓越品质下移,推出了“联想服务器T168奥运纪念机型”,并启动了面向中小企业的大型市场活动——“冠军计划”。

佳能

日前,为期3天的佳能“共生·感动”主题摄影作品展正式开幕。中国摄影家协会书记李前光、著名野生动物摄影师奚志农、佳能(中国)有限公司总裁小泽秀树以及佳能EOS形象代言人国际巨星成龙出席了开幕仪式。小泽总裁和成龙先生挥毫泼墨共写“共生·感动”四个大字,拉开了摄影展的序幕。

在中国摄影家协会、各大专业摄影媒体及环保与摄影相关民间团体等的大力支持下,此次影展共收集近百幅优秀摄影作品。展出作品内涵丰富,形式生动,涵盖了人文风情、自然景观等多重内容,从不同层面阐释对“共生”与“感动”的理解。整个展示区域根据作品的风格和内涵,划分为天、人、风、雅、颂五个展区。摄影家们通过镜头用独具匠心的视角,将人与自然、人与社会、人与人和谐共生的美好景象呈现在大家面前,为观众提供了一次分享视觉盛宴,体味感动瞬间的大好机会。

佳能举办此次摄影展的初衷之一就是希望大家通过摄影展分享摄影给大家带来的快乐与感动,促进影像文化的发展与普及。

快报记者 徐勇

世界海拔最高的“网吧”诞生

华硕设立珠峰大本营IT服务区



2008年4月,“中国移动-华硕VIP接待站”正式在海拔5200米的“珠穆朗玛大本营”落成,该站由中国国家登山队战略合作伙伴华硕电脑与北京奥运会官方合作伙伴中国移动联合搭建而成,亦被称为“华硕珠峰大本营IT服务区”。服务区将为中国国家登山队及珠峰大本营工作人员在珠穆朗玛峰的全程活动中,提供信息技术支持及通讯服务。

5月份,中国国家登山队将执行圣火登顶珠峰展示的光荣使命,中国移动担负了重要的珠峰大本营网络通讯保障工作。作为国家登山队的战略合作伙伴,华硕电脑在去年就接到了为珠峰大本营IT服务区提供硬件设备及基础设施搭建的任务。同时,华硕也为中国移动设在海拔4900米的绒布寺媒体中心内的通讯站提供了相应的IT设备和技术支持。

经过数月努力和筹

备,今年3月份,华硕电脑选派的最优秀的技术人员就抵达西藏开展了前期筹备工作。华硕工程师克服了高原反应给身体带来的种种不适,在最艰苦的作业环境、最短的工程时间和最高水准的工程质量要求下,以过硬的产品和技术与中国移动的工作人员密切配合,顺利完成了服务区的建设工作。

在华硕珠峰大本营IT服务区内,华硕以其服务器、网络等产品构建了基础运行环境,并根据

登山队员及工作人员各自不同的使用特点和功能需求,提供包括易PC、台式机及华硕U2、U3、U6、F6、F9、Z37、VX3等不同型号的笔记本电脑以及易PC、板卡、服务器、网络产品、液晶显示器、散热器、光存储设备等,这些产品在使用过程中,均承受住了最严苛环境的挑战,功能运行完全正常。“华硕珠峰大本营IT服务区”被亲切地称作有史以来世界上海拔最高的“网吧”。

快报记者 徐勇



2008中国集团企业经营管理高层论坛在宁圆满成功



近日,在省国资委的大力支持下,由亚太最大的企业管理软件、ERP软件供应商——用友公司主办,IBM协办的“全球化集团管控、行业化解决方案、平台化应用集成——2008中国集团企业经营管理高层论坛”在南京成功举办。

作为2008年江苏地区规格最高的集团管理盛会:中国人民大学教授、博导张瑞君女士,集团管控资深顾问、客户代表纷纷到会,从集团管控理论、三化解决方案以及技术平台等角度,真正为与会嘉宾提供了一个理论充足,实践丰富,互动交流充分的交流平台。

基于市场需求和2000家中国集团客户应用的积累,用友NC集团管控解决方案以全球化的视野,建立了包括集团内控和风险管理、集团财务管理、集团资产管理、全面业绩管

理、集团人力资源管理和集团协同与门户六大方面的解决方案。用友NC发展10年来,根据高端业务行业运作经验,为不同行业客户设计解决方案;紧贴行业特点和需求,实现全生命周期客户经营策略与企业业务完美的融合,真正满足了客户个性化要求。

江苏地区已有近200家客户选择用友ERP-NC作为其集团管理平台:润雨集团、南钢集团、南京医药等知名上市公司,宝钢梅山有限公司、江苏国信集团、江苏交通控股集团、江苏新华发行集团、南京地铁、南京港口集团等国有大中型企业,江苏大亚集团、中脉集团、宏图三胞、金鹰集团等民营企业集团。用友ERP-NC已成为江苏地区集团企业信息化的首选。



E9 博客

“TCL 液晶新品激情体验之旅”

体验者:侯向煜

4月中旬当我获悉自己成为参加“TCL 液晶新品激情体验之旅”的一员后,感到非常欣喜与幸运。

2000年初我结婚买的的第一台彩电就是TCL的HiD2990p高清电视。随着去年小宝宝的降生,在卧室添置一台液晶电视便提上了我今年的购物日程。当我从《现代快报》上看到“TCL 液晶新品激情体验之旅”报名活动时,不禁怦然心动,立即拿起了电话。

4月30号,南京TCL电器销售有限公司的工作人员将一款L32E9的液晶电视送到了家中。机身在底座上可以左右转动,方便不同方位的人观看,体现了设计的周到和人性化。在机身的后面和侧面都留有信号的输入和输出接口,安装连接

时非常方便。安装的工作人员解释说,接线口的位置设置也是细心设计的,机身后方的接口可以将接线隐藏起来,避免产生凌乱的感觉;机身侧面的接口是方便壁挂时使用的。电视的操纵按键亦都放置在了机身的侧面,使得机身的正面看上去很简洁。操纵按键也与以往的机械式按键不同,是触摸式的,操作起来更加方便且不易损坏。很快电视就安装连接好了,开机后电视画面的色彩亮丽自然,人的肤色也很逼真。

