



2009第三届校园风尚进行时

3·15“消费维权校园阳光行”下周启动

力推多项免费服务
宏图三胞启动3·15服务月

随着一年一度3·15消费者权益保护日的临近,来自消费者的维权呐喊声与各商家高举的诚信旗帜再一次碰撞,成为春季市场上一大热点。记者从宏图三胞获悉,为进一步保障消费者利益,即日起,宏图三胞将联合各大IT品牌厂家,推出以“宏图三胞天天3·15,满意服务在身边”为主题的大型服务月活动。

据了解,3·15期间,宏图三胞将会在全国各地近200家门店内现场开辟电脑诊断区以及

真假产品识别专区。宏图三胞红快工程师每天坐镇现场,为消费者手中的问题提供专家级的定点诊断。同时,专业人士还将每天现场传授鉴别次品的技巧,避免消费者上当受骗。另外,宏图三胞红快服务的3000多名获得国家职业资格认证的工程师将会组成若干突击小分队,深入各大社区、校园、乡镇,展开电脑义诊、送修上门等形式多样的服务。

三八节来临
宏图三胞备足货源

3月8日妇女节即将到来,

记者从最专业的IT连锁企业宏图三胞了解到,该卖场已经准备好了充足的、适合女性消费的众多IT数码产品,如三星笔记本NC10、佳能数码相机IXUS95、索尼数码相机T500、爱国者MP4 5909、Nokia 5611 XpressMusic、索尼爱立信W395C等种类丰富的数码相机、手机、笔记本供不应求。业内人士分析表示,相比其他一些IT卖场,宏图三胞适时推出众多适合女性消费需求的产品,无疑将会更好地满足市场的需求。

快报记者 徐勇 组稿

五大标杆定型 美的直流变频空调成功布局

2009年3月2日,中国变频能效标识强制张贴的第二天,美的空调高调宣布,启动3月品质见证月的行动,在3月份内,对于美的销售的直流变频空调,实施不满意无条件退换的服务承诺。同时,美的与中国家电维修协会联合培训认证的万名专业变频维修工程师也将在3月上岗。

回顾2008年9月1日,期盼已久的中国变频空调能效等级标准由国家标准委员会颁布并强制实施,也就在这一天,美的空调在全国同步召开了30场大型新品上市推介会,一举推出了C、W、M、E、N五大系列二十多款直流变频空调。一个半月之后,即在2008年10月中旬,美的

完成了出口日本的第100万台直流变频空调,成为规模最大的国产品牌。这种内外销市场的两线并举,基本确立了美的空调在中国空调产业的变频王者地位。

在美的一系列大动作的背后,整个行业的产品标杆、价格标杆、技术标杆已经被美的占领,而今3月品质见证月行动一出,品质标杆和服务标杆再次确立。

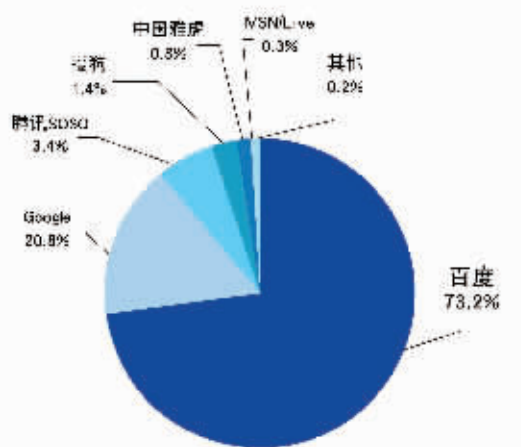
美的似乎是在半年之间就确立其在国内变频空调王者地位的形象,但是在这一位置的背后,美的是通过了漫长的等待、精准的战略布局、反复的技术磨合和实施、庞大的资源投入,跨越了其他国产品牌在变频空调上无法跨越的障碍。

快报记者 王多

艾瑞数据显示: 百度成中国最大的网络营销平台!

73.2%! 国内权威调查机构艾瑞咨询的数据显示: 百度市场份额持续增长,在不景气的经济环境下,创下73.2%的历史新高,与此同时,百度也成为了最受企业青睐的网络营销平台。凭借覆盖面广、低成本高回报、精准推广等优势,百度搜索推广以直接而快速的效果,助企业获得实实在在的收入和现金流,成为企业的“御寒棉衣”。

iUserTracker-2008Q3中国网页搜索请求量份额



2008年第三季度中国网页搜索请求量份额

©2008 iUserTracker Inc.

www.research.com.cn

中小企业主攻内需市场 掀起新一轮搜索引擎淘金热

艾瑞数据显示,按照网页搜索请求量计算的话,百度市场占有率达73.2%,这样的平台将会给转型企业带来更大的市场——并且以直接而快速的效果。

在经济萧条、企业缩减营销预算的背景下,具备消费者主动参与、投放精准、性价比高等诸多优势的搜索引擎营销,给广大企业带来了寒冬里的温暖。随着萧条经济的到来,搜索引擎创新的商业模式将给企业带来更加显著的营销价值。

百度助企业 破营销困局

“百度推广,已经成为了中小企业寒流中逆势增长的‘秘密武器’。”百度相关负责人如是表示。

百度财报也显示,2008年百度营收增长80%,而百度的客户数也保持着15个季度快速增长的记录。这意味着,在经济寒冬下,中小企业进驻百度的热潮不减。

“恶劣的外贸形势,让沿海中小企业主开始转向内销,这些企业纷纷使用百度推广,来打开潜力无限的内需市场。”百度负责人解释说。

在得到艾瑞的数据后,一位营销专家向记者指出,百度市场份额的不断攀升,对于当前正遭受全球经济

衰退大潮冲击的中小企业来说,“无疑能更好的开拓内需市场。”

嘉民铸管公司就是这样一家极大程度受惠于百度搜索推广服务的企业。借助百度营销平台,该公司成功抵御了经济危机的冲击。

嘉民公司推广负责人陈炳经理告诉记者,由于受到国际金融危机的影响,公司来自国外的订单数量大大减少,但百度却为公司带来了许多国内的新客户,成功打开了国内的市场。

“幸亏我们采用了百度推广,虽然金融危机给我们的国外订单带来很大影响,但我们用百度抓住了国内市场增长的商机,在危机中站稳了脚跟。”陈经理说。

现在,借助百度的覆盖广、低成本的优势,嘉民铸管公司迅速在国内打开市场,让自己的产品在全国各大城市遍地开花。

百度推广 增强企业过冬信心

“中小企业用搜索营销实现逆势增长,并非是个案,从全球范围看,搜索营销已成为现代商业世界最先进的营销模式。”百度负责人说。

百度负责人介绍:在一次全面的调研中发现,企业

应用搜索营销后,90%的企业增强了度过难关的信心;83%的企业认为客户增多,市场渠道更广;73%的企业销售额提升、现金流增加;63%的企业以搜索营销为契机,提升了企业网站建设的信息化水平。

力高公司负责人林万锋也印证了这一观点。力高公司是一家生产计量泵的企业。林万锋介绍了该行业的严峻形势:“今年大环境不好,据我所了解,没有使用搜索营销的同行中,有一半的企业都倒闭了,这些同行由于过高的人力资本及门店、营销等成本压力难以化解,纷纷关门大吉了。”

林万锋表示:“投不投百度营销平台反差很大啊,正是由于我们明智地启用搜索营销策略,我们不但能活下来,销售业绩还翻了一番!”

林万锋透露了自己的营销“秘笈”——百度推广。自从加入百度营销平台以来,力高公司迅速打开了全国市场的销路。林万锋说:“我们的异地客户骤增,出现了可喜的销售新局面。”

林万锋表示:“百度是真正按效果付费,效果明显,业务量猛增,服务也让我们放心。”

“目前,在我们接到的

销售电话中,有80%的客户是通过百度带来的。我们非常有信心,新的一年公司销售业绩再翻一倍。”林万锋轻松地说。

延伸阅读

搜索营销的三大优势

经济危机的到来,低成本、高效率的搜索推广,能帮助企业降低营销成本、提高销售效率;消费者也更多地使用搜索引擎进行精挑细选,找到性价比最高的商品。搜索引擎营销因此成为企业过冬的最优选择。

搜索营销 具备以下三大独特优势

- 1、客户覆盖面广;
 - 2、按效果付费,推广费用透明,客户获取成本低;
 - 3、针对性强,轻松锁定目标客户。
- 借助百度推广,企业能迅速地与全国乃至全球的客户实现零距离接触,成为企业发展的营销新动力。

江苏互动 Interactive TV

不能说的秘密

五个表格悄悄告诉你!

关于本次互动电视大赠送活动,废话少说,我们直奔主题……

为啥搞这个活动	有啥条件	有啥好处	到哪里能办	能考虑多长时间
庆祝南京数字电视用户突破150万户	么的么的	免费赠送一台价值590元的互动机顶盒(含智能卡)	广电网络的大营业厅	3.1—4.30
3.15就要来了	不过,既然有了数字电视,总得买个值什么的吧	792元用三年,硬行啊?	联系广电网络社区服务经理,电话就在您家温控器背面的小贴纸上	提个醒,一共只有5000个名额哦
以实际行动回馈消费者……	这次先充792元吧	什么,792元还不够用?那您一定是互动电视发烧友……	如果遥控器背面木有,那下次维修人员上门服务的时候一定要得一个……	

仅花792元,尊享1382元起的服务!

已阅

很好

知道了

8错

谢谢啊

江苏广电网络股份有限公司南京分公司
JANGSU BROADCASTING TELEVISION NETWORK CORP. LTD. NANJING BRANCH
客服热线: 96296 www.njcalv.net