

风景成凯乐
世界闻华声

2012年10月25日 星期四 编辑杨刚 图编言琼 美编张元清 校对汤吉

破营销纪录,改传媒版图

从2009年到2012年,三湘都市报的发行量从12万份,到如今的46.7万份;广告营销收入从当年的几十万元,在整合后的当年,就破亿元大关,到近3亿元历史纪录,三湘华声,以不可阻挡的发展趋势,受到业界关注,并因此得名行业“黑马”。

一路上扬的市场数据,也让三湘华声在地方新闻的版图上,异军突起。

全媒体收入近3亿元

如果说华声在线曾经是“养在深闺人未识”,那么现在是“天下谁人不识君”也不为过。三湘都市报的发行量从2009年的12万份,到如今创纪录的22.7万份。广告营销收入,在2009年全媒体融合当年,三湘华声整体收入比上年增长50%以上,其中,三湘都市报广告收入首次过亿,在全国都市报广告创收下滑的大背景下逆市上扬;华声在线经营收入也创新高。到2011年,总收入将近3亿元,并一改完全依靠传统广告收入的被动局面,形成了新的各项收入与传统广告收入并驾齐驱的新格局。

以房产事业部为例,2011年,在市场低迷的情况下,他们重建价格体系,以特刊、活动为支点,以网络为补充带动增收,与2010年同期相比,其刊发增长了30%,近3300万元,到款增长了50%,达到了3000万元。

今年,虽然经济形势严峻,几乎所有媒体都受到严重冲击,但三湘华声仍然逆势上扬。三湘华声领航人薛伯清日前透露:“原来计划10月份完成800万,这个月只有20天上班的时间,实际上能超过1200万,现在时间刚刚过三分之一,已完成600万。12月份更是创收的黄金时段。都市报今年的销售收入肯定突破1.4亿,和2008年比,实现翻番,全媒体收入接近2个亿,利润不会少于3500万。”

引营销方式新气象

三湘华声除“中央厨房”式内容生产



三湘华声员工欢庆营销破纪录。记者 田超 摄

外,“整合营销”模式的开创,也是融合后全媒体下的“蛋”。整合营销不断照进现实,滋养三湘华声。

传统媒体与新媒体的结合,线上线下的结合,内容与营销的结合,传统营销与创意营销、数据库营销等的结合。3年来,三湘华声以整合营销为半径,画下了一个丰硕且充满惊喜的圆!

在报网融合两个平台贯通的前提下,售卖的不再是冷冰冰的版面,而是鲜活而又热气腾腾的产品,广告形态和广告产品,整合营销呈现出一个异彩纷呈的局面。主题活动、互动广告、会展活动、品牌包装等新的营销方式,层出不穷。

三湘华声加大了通过发挥全媒体在技术、渠道、创意上的优势,除了报纸的常规版面,网站广告、论坛植入、手机广告等形式也开始发力;除了车博会、金博会、年

货购物街、社区文化节、体验式儿童节、汽车金扳手评选等一系列活动外,各分口开展的房产市州巡展、UP向日葵潮人街拍、倾巢出动等几十个活动,也是有声有色,名利双收。

三湘都市报广告营销中心推出了《新生活健康》板块,在网站上开设了3G频道,并以全媒体资源平台通过一系列整合传播为客户提供一站式服务;三湘都市报基于小记者、报纸发行、论坛、主题活动形成了数据库,通过研究分类,不断尝试定点销售等数据库营销。

作为内容与营销整合的试验田,体育新闻部抓住了“好玩健康”的体育特色,切入长沙本土健康人群与圈子,打造“好玩俱乐部”;财经运营中心创新性地开展了多种经营,仅2011年,营销增幅就达90%,而这些仅仅只是整合营销中的吉光片羽。

T20
三湘都市报



宝中旅游·湖南省湖湘天下国际旅行社
恭贺三湘都市报、华声在线
乔迁之喜

宝中旅游全国免费服务热线: 400-186-6688 网址: <http://hun.bacts.com>