

快消圈掀起“互联网+”热

行业景气度下行,互联网的兴起,对快消业销售提出了新的要求,求变成为全行业的诉求。

日前,加多宝在微信上举行了千人社群首发会,联合京东、滴滴、一嗨、韩都衣舍等,组建社群,大玩“互联网+”。

这仅是快消业的一个突出代表,近两年来,快消业掀起“互联网+”热,风华致远大茶网进入互联网金融领域,打造网上保险平台;白酒业通过O2O模式加剧洗牌。

湖南省粮食集团董事长谢文辉认为,所谓“互联网+”,加号的后面可以是工具,比如微信、微博、QQ空间等,也可以是互联网思维。未来的“互联网+”思维是营销的必备思维。

【饮料】加多宝打造生活体验圈

加多宝,在快消业中一直以创新营销被认可。4月30日,“2015金罐加多宝淘金行动”在微信上举行了千人社群首发会,创新的发布会手法引发互联网界关注。

加多宝集团品牌负责人向云谈起了加多宝的“互联网+”构想与初衷。向云表示,绝大多数的互联网企业都在讲大数据,讲“云”。但是“云”越多,需要依赖的“端”也就越多。有一种容量更大的“消费者终端”,却被浪费掉了,这就是快消品。

加多宝携手京东、滴滴、一嗨、韩都衣舍等互联网公司发起“2015年淘金行动”,将金罐加多宝的数十亿罐体向合作伙伴开放,只要扫码就能进入活动页面,只需简单地摇一摇,即可获得多种优惠券、奖品等。“而这只是万里长征的第一步。后期会有更多的合作伙伴加入,为消费者提供更多元、更丰富的生活方式体验。”向云表示。



【茶】大茶网进军互联网金融卖保险

除了饮料行业,在茶叶行业,“互联网+”也烧得正劲。

作为首家专业茶叶电商平台,大茶网一上线便业绩骄人,一年时间实现4.7亿元的线上线下销售。事实上,在大茶网的蓝图中,卖茶只是其中的一个部分,日前,记者获悉,该公司正式进军互联网金融,打造互联网金融超市。

据了解,大茶网已经成为全国首家也是目前唯一

一家获准开展互联网金融及国内保险,基金,证券,银行的存、贷、汇业务全覆盖的公司。可以售卖所有保险公司的保险(包括国外获准在国内经营的),相当于是一个保险超市。

【酒】酒企连锁业做“互联网+酒”

酒业成为上一轮政策调整首当其冲的行业,调整需求尤其强烈,积极触网成为众酒企的共同愿望。

1919酒类直供CEO杨陵江表示,今年计划要新

增至少500家店。另外,2000家跨行业店中店,达到10000家B2B加盟餐饮终端,预计将实现销售额30亿元。到2017年,规划开店数量达4000余家,销售额达300亿元,拥有2000万名B2C会员。

华致酒行董事总经理祝贺表示,华致酒行去年的销售额达到30%,今年1-2月份实现销售收入的增长幅度超过三位数。随着消费者购买方式的多元化,华致酒行也会按照消费者的不同需求而选择渠道商将产品给到消费者手中,但是,团购模式不会消失。 ■记者 肖祖华

资讯

劲牌进韩国便利店

本报5月4日讯 日前,劲牌获得韩国境内所有7-11便利店的进场销售资格。

7-11便利店在韩国有着较大影响力,共有5287家店,并以每年20%的增长速度递增。该店内除少数国际一线品牌的食品饮料外,其他食品类基本被其本土2家企业垄断。根据规定,产品进场销售需要进行演讲,得分70分以上可在全国7-11分店销售。 ■记者 肖祖华

果蔬平台 每批产品有质检

日前,长沙首家网上生鲜超市以及长沙首家手机买菜平台郡城鲜蔬上线,市民在家可以买菜和水果,价格便宜,质量有保障。

据介绍,郡城鲜蔬所售产品价格比菜市场便宜20%-30%,当季菜品全部来自当地农户,三环以内任何社区街道,产品都可以第一时间送上门。同时,郡城鲜蔬在产品品质上有严格把关,生鲜产品部每天将对产品进行抽检,同时,郡城鲜蔬自备了全套的质量检测设备,对所供菜品每批次都进行检测,保证无农药残留。 ■记者 肖祖华

一名现代女性的奋斗路

梦想,是脚踏实地拼出来的

当别人还在笑话马云痴狂的时候,他已经走在康庄大道。闯市场的人不比平常人聪明,只是多了些果敢和踏实肯干。

刘洋就是这样的典型代表。90年代末的名牌大学毕业生,可以说是天之骄子,不甘于教书的平静生活,干过环境艺术设计、开过装饰公司、做过直销公司、做过风投,最终钟情于风华致远大茶网。刘洋告诉记者,当自己进入一个新的行业的时候,会非常慎重,在比较过后,一旦自己做出了选择,就会全力以赴,脚踏实地,最终干出成果。

刘洋,在直销行业也积累了十年的经验,但是,她也是从普普通通的会员做起,从一个人开始。她代表一批现代女性,她们有梦想有追求,在满目浮躁的生活中,脚踏实地是圆满的不二法门。

■记者 肖祖华

出身教师之家,却独爱艺术

1971年,刘洋出生在河南郑州,一座农业之城,她的降临给家庭带来了无尽的欢乐,刘洋的家庭是教师之家,妈妈是教师,姐姐、姐夫也都是教师。

刘洋从小聪敏,又特别体贴细心,爱好画画,小时候,刘洋看着母亲白天上课,晚上照顾家庭,辛苦操劳,却过得并不快乐,反而是自己的美术老师,因为做着自己喜欢的事,每天充满激情,充实快乐,受到这种熏陶,刘洋爱上了艺术设计。



1997年,刘洋本科毕业,分配到中学教书,那时候的她心中还有一个艺术梦,毅然拒绝了回家教书,选择来到了河南省黄委会。2000年,与先生一道开起了自己的装饰公司,在开设装饰公司期间,刘洋发现,在现有体制下,竞标送礼、请客吃饭、账务往来都有诸多麻烦,慢慢的开始厌倦这种生活,加上到了2005年左右,装饰行业进入了调整期,刘洋和先生关闭了装饰公司。

钟情直销,比对中选择大茶网

知识女性,对于新兴事物比较容易接受。当刘洋接触到直销这一模式便迅速喜欢上了这一模式。

2004年,她的一名员工给了她一张某直销公司的培训会入场券,建议她去听一听。而这一次听讲,对于刘洋的人生起到重要作用。刘洋告诉记者,老师的讲课非常精彩,让她很受鼓舞,但理性让她没有直接加入到直销中,只是很喜欢这种讲课的氛围。在经过一段时间的考

察后,刘洋决定进入直销行业,这一干就是6年。刘洋说:在做直销的这6年里,虽然收入上没有改变,但是让自己充实快乐,最大的收获便是思路的改变,让自己清晰明白应该怎样面对自己的追求,怎样去调整。

2009年,出于收入的考虑,刘洋进入了风险投资行业,因为不需要售卖产品,感觉很轻松。在两到三年的时间内,收入近两三百多万。但是,这是一个高回报高风险的行业,

随后的投资一下子就损失一百多万。刘洋认识到这种行业赚钱只是阶段性的,于是,果断退出了这一行业。

休息了一年多,2014年,刘洋去拜访一位老师,由此接触了风华致远大茶网,很快,刘洋被大茶网的全新O2O模式所打动。电商大趋势,实实在在做产品,完全有别于传统的直销模式,在综合考虑了公司的发展前景和市场之后,她决定加入风华致远大茶网。

梦想,是脚踏实地拼出来的

刘洋告诉记者,其实,自己刚刚进入公司的时候也害怕,也迷茫,不知道自己究竟能干什么,但是,自己认定了就一定会尽全力去干好。

在接下来的日子里,刘洋细心研究公司的发展理念,调整思路,脚踏实地地跑市场,客户都被她的专业和真诚所打动。在一个完全陌生的市场里,她的付出很快得到回报,在河南、河北,

从没有一家大茶网体验店不到一年的时间发展到二十余家。刘洋感叹,梦想,是脚踏实地拼出来的,要落实到点上,不能空想。

在采访中,刘洋一直表示,现在自己很快乐,那是一种满足感和成就感。在中国,做销售是自由不受限的,自己一直有一个目标在追求,在工作中一边学一边做,现在,市场越做越大,收入也越

来越高,最主要的是受人尊敬。

果敢、有追求、脚踏实地,在刘洋眼中,这是这个社会必备的素质,她想把自己的品质传递给自己的下一代。对于孩子,刘洋为不能时时陪在他身边而感到内疚,但是,她会尽一切可能去培养孩子独立、自信的品质,给孩子设立目标,但又不给太大压力,让他在生活中找到自己的快乐和价值。