

第二季累计用户达1.38亿 移动占比33.5%凸显优势

搜狐视频好声音新增用户近八成

9月2日，搜狐视频宣布，由搜狐视频独家网络播出的第二季《中国好声音》通过浙江卫视多屏联动，在中国好声音第二季第八期直播的两小时内，搜狐视频累计直播在线人数达1051万，在第八期节目播出后的两天内在搜狐视频平台创造了2.23亿的播放量，其中移动端占比33.5%。

目前，搜狐视频好声音第二季累计用户达1.38亿，其中，新增的用户占比达到了75%。随着好声音四大导师和更多焦点学员的加盟，作为独家好声音互联网衍生节目的《K歌之王》也不断创下行业新纪录。

◆新增用户攀升 势不可挡

央视索福瑞csm46城收视率统计显示，上周五好声音第八期收视率高达5.23，播放纪录再创新高，继续稳占全国收视冠军宝座，并持续高歌猛进刷新收视纪录。“好声音给搜狐视频带来的新增用户占比已接近八成，为整个搜狐视频平台带来的新用户势头仍不断攀升，并打破各种上期的播放纪录。”搜狐视频内容运营中心总编辑尚娜表示，新增用户是搜狐视频好声音项目最为看重的指标之一。

◆广告持续追加 频刷纪录

据搜狐视频透露，在7月12日好声音开播之前，广告收入已经达到1.3亿，成本完全收回，预计好声音结束时广告数字将达到2亿，打破视频行业单项业务最高广告收入。尚娜表示，“搜狐视频网络独播至今，持续有广告主就好声音项目进行追加，在节目开播前，好声音的广告客户就从10个增加到16个。

◆各终端齐发 引发关注

好声音节目进入导师考核选手对战阶段后，引发更大的关注浪潮，在各大网络平台上呈现出“刷屏”的现象级统治力不断升级。通过微博、微信朋友圈等平台可以看出，话题量、搜索量以及关注度方面稳居各类综艺节目榜首，领先于其他综艺节目3到10倍之多。

目前，搜狐视频好声音的播放量，已经高于同类综艺节目在所有在线视频平台上的播放量总和数倍之多。

“好声音给搜狐视频带来的移动端播放量占到三成，而新增用户占比超过七成，意味着大量新用户开始通过好声音进入搜狐视频平台，这是最为重要的指标，而移动端和PC端新用户都不断开创新纪录，搜狐视频也将培养更多用户的使用习惯。”尚娜透露。

好声音引发巨大用户关注的背后，也赢得了广告主的进一步认可，目前搜狐视频好声音项目正在不断刷新视频网站史上单个项目广告营收的新纪录。

“惠普耗材正能量 全国行”济南站举办

本报讯 8月31日，“惠普耗材正能量全国行”济南站活动成功举办，来自环保、IT等领域的专业人士共同参与了此次活动。活动现场，与会者积极参与了“爱拼才会赢”、“色彩调调看”等科学小实验，在感受科技乐趣的同时，充分了解了原装耗材的相关知识。耗材讲师现场分享了惠普近年来在环保方面的多项成果，让大家再次感受到了惠普公司优秀的环保理念。中国惠普有限公司打印与信息产品集团耗材产品部经理王国涛女士表示：“惠普长期致力于资源、社会、环境的可持续发展。我们希望通过举办此次活动，让更多的消费者了解到打印耗材的选择对个人健康和生态环境有着不可忽视的影响。同时，我们也倡议越来越多的用户能够加入到使用原装耗材的队伍，保护环境，共享绿色健康打印。”



标准营销 中国进口葡萄酒市场的规范者

中国进口葡萄酒市场鱼龙混杂，灌装酒、假酒、高价酒等充斥着市场，给经销商和消费者造成身体危害和利益损失。醍恩酒业自成立的那一天起就通过介入大资本，采用收购酒庄、买断期酒等方式实现对原产地优质红酒的货源控制，将以法国为首的超高性价比产品，锻造成为醍恩经销商在市场上披荆斩棘的一把利刃。

醍恩酒业，不为暴利所驱使，不为劣质灌装酒、假酒所诱惑，始终做一个红酒文化的普及者和红酒市场的规范者，引导中国进口葡萄酒走向合理区域，让国内的消费者都能买到称心如意且实实在在的进口葡萄酒。以领袖型企业姿态为市场的良性发展起到了良好的榜样示范作用，以实际行动帮助行业尽快走向成熟和规范化。

“质量”是被世界营销界公认的最好的营销方式，好的产品加上好的营销一定会成就好的品牌。“标准营销”归根结底要以企业的综合实力说话，成为行业标准的企业一定要有自身无可匹敌的优势。

技术营销 卓越产品提供坚强后盾

技术营销是指通过运用企业的技术服务和专业知识等方面的系统能力，使客户在短时间内对产品得以认识、了解和接受。技术令产品具有高性价比，相应的品牌的附加值

□晓楠 报道

作为世界上第一款由运营商深度定制的OTT合作产品，微信沃卡的发布标志着电信运营商与OTT企业的首次跨界合作。9月1日起微信沃卡特权将全面升级，在微信沃卡特权1.0版的基础上正式步入特权1.1版。

早在微信沃卡产品发布会上，官方即宣布微信沃卡具备了互联网产品开放性、成长性、迭代性的特征，未来还会依据用户需求不断叠加新的特权。就在微信沃卡发布一个月之际，微信沃卡正式步入特权1.1版的时代，给用户带去了更好更新奇的体验。

群组特权大升级。此次特权升级后，微信沃卡

微信沃卡特权大升级 以“大爆炸”的速度迅速蹿红

卡用户可将微信群组的人数上限升级至150人，而在特权1.0版中，这个人数是60人。

表情特权大升级。在微信沃卡特权1.0版中，用户已经可以享受“皮亚斯”和“PP殿下与兔特”两套免费专属表情。微信沃卡将在9月增加一套新的免费专属表情供用户使用，后续还将定期为用户提供更好玩更有创意的专属表情。

支付特权大升级。此次特权升级，将实现“广东联通”官微与沃乐活生活服务平台的对接，微信沃卡用户可以在服务平台享受特殊优惠，包括商家优惠券，活动折扣等。

游戏特权大升级。备受用户关注的游戏特



栏目主持：洪霞
电话：13664779 638-62000
邮箱：hongxia1980@163.com

醍恩酒业特色营销 ——进口红酒领军企业的完胜模式

□周琦

出色的营销策略能为企业提供源源不断的动力，是企业建立品牌、创造效益的有力武器。任何企业想要获得长足发展就必须有一个适应自身发展状况的营销策略体系。

商海搏击，大浪淘沙。作为中国渠道冠军的醍恩酒业，凭借多年规范化经营，历经市场风雨变幻，一直屹立潮头，独领风骚，稳居市场先行者榜首。醍恩的从容不迫源自四种营销策略：标准营销、技术营销、文化营销以及信用营销。这四大营销既各自为战，又相互渗透，为醍恩酒业打造了严密的市场布局。

也会高。

醍恩成功的背后，是卓越的产品质量提供的坚强保障。自从五年前对海外葡萄酒上游资源进行掌控开始，醍恩酒业为了提高酒质，将买断的80多家酒庄进行严格管理，派多名高级酿酒师入驻各酒庄。醍恩酒业始终以科学酿造葡萄酒美酒为根本，为酿酒技艺的提高和酿酒师的培养孜孜不倦地努力着，所以拥有了一支高水平的酿酒师团队。团队的每一个人都在用心地呵护着醍恩每一罐、每一桶葡萄酒的生长发育。所有这一切的付出，目的只有一个：酿出更加优质的葡萄酒，奉献给中国的消费者。

市场有一个培育和开拓的过程，以技术为方法进行市场的培育，市场开发的速度质量才会得到有效的保障。醍恩用技术成就专业度，赢得了消费者信赖的同时也将品牌进一步做大做强。

文化营销 成就魅力醍恩

业界流传着这样一句话：三流企业做产品，二流企业做制度，一流企业做文化。醍恩酒业一直立于文化基础之上研究醍恩的运营之道，并且

也最早在国内葡萄酒业提出了文化营销的理念。醍恩酒业每年都举办很多场大型酒会、新品发布会、感恩答谢会，多次举办高峰论坛、知识营销培训活动。在醍恩人看来，不仅是销售产品，还要向消费者传达红酒文化以及健康饮酒的生活方式。“普及、分享、健康、共赢”的文化营销八字箴言经过五年来的市场成功验证，醍恩的文化营销模式已带领上千余位加入醍恩的事业合作伙伴们快速赢得了市场，使得醍恩的经营理念“普及红酒文化，引领健康生活”深入人心。

另外，《葡萄酒专业知识手册》、《精品葡萄酒品鉴手册》、《酒讯速递》、《品牌塑造指南》、《醍恩酒刊》、《Tien Wine电子杂志》等一系列醍恩优秀刊物的策划出版，图文并茂，以专业的角度解读红酒知识，将红酒文化进行了有效地大众普及传播。

信用营销 你的利益我来捍卫

醍恩酒业十分注重与经销商的合作共赢。第一，“三级选酒”、“三重质检”、“醍恩

权终于给用户带来了惊喜。目前微信沃卡用户每日登录“经典飞机大战”游戏额外赠送5架飞机。“天天爱消除”和“天天连萌”这两款游戏也即将推出微信沃卡专属游戏特权。并且随着未来微信游戏的增加，微信沃卡的游戏特权也将不断丰富。

流量特权大优惠。9月1日起，新老微信沃卡用户将可以参加流量优惠活动。其中新用户预存120元即送一年微信定向流量包；老用户预存60元送半年微信定向流量包。

据了解，后续微信沃卡不仅将升级现有的特权，还将根据用户需求推出更多实用的特权。



涵思泉水业有限公司 举行系列公益活动



本报讯 济南鸿腾实业自成立以来，从小到大、从无到有，已经发展成为一家综合性超越工业制造业、工业园区、家居广场、水业的大型综合性公司，多业并举，规模不断扩大。但始终牢记取之于社会、回报于社会的神圣宗旨。

在2013年高考期间，为等待儿女考试的家长送去清凉，在高考点进行了免费发水活动，给焦心的考生家长送去一份安慰；2013年6月15日，公司响应“慈心一日捐”活动，公司以及全体员工共计捐款十万元；2013年8月21日又向“城市美容师”捐出价值3万元的瓶装水；2013年8月22日又向济南市敬老院捐出价值2.5万元的瓶装水。

山东生态谷的生态追求与生存法则

□张立国 报道

本报讯 近日，笔者走访了山东省规模最大的生态农业企业——山东生态谷，深入了解了他们的成长发展历程及现阶段的经营情况。

山东生态谷通过全省各地生态农庄项目，建设山东未来生态产业的载体与孵化器，打造“中国自然健康食材第一品牌”，将山东的优良生态资源转化成优质天然食品资源。目前已形成38000亩的生产规模，是山东省最大规模的生态农庄，山东省最大的原生态天然食材生产基地。

山东生态谷充分挖掘生态资源，构建生态农业、生态工业、生态养生、生态养老完整产业链，同时以自然散养泰山黑猪等珍稀禽畜，自然放养各类野生鱼虾，自然培育特色灵芝木耳，自然种植各种珍奇果蔬等为主营的生态农庄。

“酒鬼老坛酒齐鲁行 关爱母亲光明行动” 正式启动

本报讯 酒鬼酒供销有限责任公司主办的“与大师同行”主题报道活动暨“酒鬼老坛酒爱心齐鲁行·关爱母亲光明行动”启动仪式在济南正式启动。

与此同时，本次活动的重要组成部分——“酒鬼老坛酒爱心齐鲁行·关爱母亲光明行动”正式启动。针对本次慈善活动，酒鬼酒公司专门制作了6件20斤的珍藏版活动纪念酒用于拍卖，为“关爱母亲光明行动”筹款，极具收藏价值。至活动结束后，共筹集善款三十多万元，将全部用于“关爱母亲光明行动”，定向救治最需要帮助的白内障患者。

长安致尚XT激情上市

本报讯 8月28日，致尚XT的上市盛典在成都锦江区兰桂坊举行。长安汽车领导、逃跑计划乐队等汽车界、摇滚界明星共同见证了这一时刻。作为一款面向年轻消费者的高性能运动座驾，致尚XT的价格公布环节一改往日惯例，由媒体朋友、经销商代表和长安汽车代表联合发布。这款被誉为“最美两厢车”的高性能运动跑车，终于在今天奏响了中国汽车品牌在高性能运动轿跑领域的最强音。

长安汽车党委书记、副总裁朱华荣先生在致辞中表示，致尚XT是长安汽车在汽车消费个性化时代的一款具有战略意义的产品，它的上市，拉开了中国汽车品牌高性能运动轿跑市场的序幕，彻底颠覆了国内消费者对中国品牌的认知，标志着中国汽车向世界水准发起了冲击。

涵思泉

第十届中国艺术节指定用水

好水传情

鸿腾·涵思泉新品上市中秋好礼浓情奉送

鸿腾三馆和鸿腾三饼鲁菜坊各连锁酒店均有售

抢购电话：0531-58888888

涵思泉泉水茶 168元

涵思泉泡茶专用水 68元

涵思泉泉水茶 198元

儿童专用水 70.2元