

全新途胜加盟 夯实北京现代SUV“兄弟连”

“新常态”下的2015年国内市场遇到了前所未有的挑战。即使是尚能被称为“热土”的SUV市场,也早就脱离了“卖啥啥香”的时代,随着市场的进一步细分,以及每个细分领域的不断演进,原有的产品策略也必须做出调整。

值得关注的是北京现代SUV家族,从10年前开始,推陈出新的脚步就从未停止过,从途胜、ix35,到全新胜达、ix25,再到今年的“新兵”全新途胜,稳扎稳打的形成了完善的SUV产品矩阵。

点将,全新途胜实力登场

9月5日,全新途胜以15.99万元至23.99万元的价格正式上市,这个数字如同巨石入水激起了大片涟漪,消费者表示“很有诚意”,媒体说“这次可能没水分”。那么问题来了,为什么全新途胜的价格会引起这么大的关注?

答案很简单:定位广受赞同。

全新途胜自上海车展亮相以后,关于价格的讨论就一直没断过,全新途胜不仅大量

采用了新科技,并且在动力性能、底盘调教、外观设计和智能配置等方面都有了质的变化,无论是和自家的原有产品相比,还是和竞品车型CR-V、翼虎等相比,都具有相当的优势。因此在全新途胜上市前,就有网友和媒体结合预售价猜测全新途胜的最终起步价应该在17万元左右。然而对于种种猜测,北京现代一直笑不语,谜底揭开后,15.99万元的价格广受认可,将种种猜测化成了一片赞美。

变阵,环环相扣成就强者之师

在变幻莫测的市场中,选择主动变阵还是被动等待成为了能否取胜的关键。然而,能够让重新调整后的阵型保持整体竞争力并不简单,特别是对于北京现代这种已经将原有产品家族打造十分成熟的企业来说,每一款产品的调整和增加都会牵扯到整体局面。

对于一个成熟的品牌来说,包涵了太多复杂的内容:感情共鸣,文化性,信任度等等,

更重要的是,要不断推出产品来强化品牌形象,带着这个观点再来看北京现代SUV家族会发现,其实除了价格,4款SUV的特色相融,也形成了严丝合缝的产品拼图。

4款车型各自独立又能优势互补,并同时具备北京现代旗下产品外观出色、配置突出,品质过硬的传统优势,配合价格拼图形成了精密的布局,覆盖了主流人群、主流价格,和不同年龄、不同行业、不同身份的用车需求,形成了强大的战斗力,终将“北京现代SUV”打造成了一块金字招牌。

早在2005年第一款SUV上市时,北京现代就意识到,消费者一定会随着市场的发展而日渐成熟,因此,北京现代历时10年时间,以匠人之心精雕细琢了多款精品SUV,并时刻关注着市场动向,无论是新品推出的节奏、价格布局、细分市场定位都紧紧扣住了市场的脉络,现在随着全新途胜登场,北京现代SUV“兄弟连”已经重新整队,再次出发。(杜威)

“针品质,臻价值”爱普生服务万里行2015再出发



上世纪80年代,爱普生针式打印机便敲响了中国市场的大门。20余年来,爱普生始终坚持“创新与挑战”的理念,不断升级服务与品质,并深化本土化的发展战略。最终凭借深受用户认可的“针品质”和“臻价值”,连续17年保持着国内针式打印机业界销售领先的成就,成为3500万用户的信心之选。

继2014年爱普生针式打印机服务万里行活动深得用户好评后,2015年爱普生继续重磅出击,在北京、上海、广州、深圳、武汉、宁波、大连等32个大中城市开展此项活动,为更多用户送去免费上门设备维护保养、保内

上门免费维修等贴心福利,扩大服务的覆盖面,让更多的用户感受到来自爱普生的关怀。

主动回顾,感恩用户之举

回顾2014年爱普生服务万里行,爱普生一共走访了全国117个城市,行驶超过35万公里,为来自电商、服务、零售、交通运输、电信等不同行业的用户送去了福利——延长设备保修时间、免费上门进行保养服务,内容包括清洁机壳、搓纸轮、传动齿轮、导轨、吸取机内灰尘和纸屑等,让设备使用更顺畅,也更加了解了客户的需求,成就用户好口碑。陕西宝鸡家美佳连锁超市刘女士感触颇深,她说:“在使用过程中,我们都很认可爱普生产品的性能和质量,用起来省心、提高了工作效率,已经成为我们工作中不可缺少的好帮手。”大连的用户刘女士则对打印机的性能十分满意:“爱普生针式打印机LQ-630K具有1+6联的超强复写能力,即使在多达7层的票据上打印,最后一联的打印效果仍然清晰如初。”

2015爱普生服务万里行重拳出击

与去年覆盖117个城市相比,2015年爱普生服务万里行活动将再覆盖32个大中城

市,覆盖的城市级别全面升级。与去年的服务内容相比,2015年爱普生则根据新老客户的不同需求专业定制:无论您是在保修期内还是保修期外,只要是爱普生针式打印机的用户均可享受免费上门设备维护保养服务及免费各类发票打印调试(仅限调试打印机打印各类发票格式调整,若是系统故障,不在服务范围内);对于处于保修期内的针式打印机用户,爱普生会提供免费的上门维修服务(即凡是保修期内的针式打印机用户,如出现任何硬件故障,均可享受免费上门维修,省去您抱着机器来奔波的辛苦和时间成本);而在爱普生认证店面购买LQ-630K/730K的新用户,即可获得一张200元的延保卡,按照要求注册后可获得一年保修,保修期从3年延长到4年。福利力度之大,服务之细微前所未有,也是迄今为止其它品牌未曾有过的,这充分展示了爱普生对产品品质和服务能力的极度自信。

爱普生这一创新举动也将再次引领针式打印机市场,并加速针式打印机行业稳健发展。(刘伟)

爱普生教育投影机延保政策大开放 做教育行业的守护者

在教育领域,信息技术的飞速发展,多媒体设备更新的速度也逐步加快,而多媒体设备的维护也需得到有效提高。而面对巨大的后期维护成本,是购买新的投影机,抑或是投入高额维修费,教育消费者们该如何抉择呢?

对于教学设备来说,投影机占据重中之重的地位,而且其维护成本相对较高。在投影机厂商看来,投影机的售后服务,无论从年限及水平上来说,均是有限的。若换位思考,自己作为选购投影机的教育从业人员,并非投影机界内人士,肯定对售后这方面需有所考虑。而对于爱普生专门推出的教育投影机“3年原厂质保”活动,即整机的保修期延长至3年,灯泡的保修期均延长至1年的增值活动。

拿什么来证明服务更优质

随着生活水平的提升,各式各样的电器设备逐渐步入人们的生活,单说教育投影机,为教育工作者带来了很多的便利。而他们的维修服务水准提升了吗?先不提产品质量,延保问题就是消费者们的一大苦恼,甚至保修期内乱收费,服务质量还很差。想必一些客服人员会遇到客户们对维修人员的投诉。据了解,爱普生

CB-570	CB-580	CB-575W	CB-585W	CB-575WI
CB-585WI	CB-595WI	CB-X27	CB-X29	CB-X30
CB-520	CB-530	CB-525W	CB-535W	CB-536WI
EB-C1000X	EB-C1010X	EB-C1020XN	EB-C1040XN	

3年原厂质保、5年原厂增值服务活动支持的机型

维修服务完全没有这些“潜规则”的局限,对于他们的专业性服务一直要求严格。到目前为止,已经连续8年荣获CCID服务金奖肯定。

优质的售后保障

据了解,爱普生教育投影机在7月1日推出“3年原厂质保”活动,整机的保修期延长至3年,灯泡的保修期均延长至1年(标准保修期为整机2年,灯泡0.5年),就马上引起广大用户的反响。爱普生跟随市场动向,把握消费者对于售后服务的迫切需求,及时推出整机的保修期延长至3年,灯泡的保修期均延长至1年的增值活动,可谓是深得人心,及时的为用户提供了最需要的售后服务。相信此举会赢得更多用户的信赖。

无忧使用

让用户更加值得兴奋的是,爱普生将会

让“3年原厂质保”活动发展为常态,为教育投影机行业迎来真正“春天”。若再延长保修期是不是更引来用户的阵阵惊呼呢?其实,真有其事,爱普生将推出的“5年原厂增值服务”政策也正在慢慢贴近广大消费者。在今后,也将逐渐提供更多的产品来支撑这一优质服务政策,让用户享受到更加全面的优质服务。

爱普生凭借其自身的优势开拓出这一新的售后服务,这对其他品牌来说无疑是一种启发。不过,服务理念各有各妙,服务方式的背后也同样承载了各品牌对市场的深谋远虑,服务战的打响最终的受益者必然会是消费者本身。爱普生此举措,可以看出对教育的重视,助力教育行业新发展。(程丽)

爱普生携工业标签机亮相第三届中国国际印刷技术展

契机。

本次展会上,爱普生作为全球领先的数码影像企业,携旗下TM-C3520、GP-C832和新品TM-C7520G等多款标签打印产品精彩亮相,并为医疗、化工、金融、制造、零售等行业提供全方位的标签打印解决方案,赢得众多喝彩。

多种解决方案亮相 满足行业需求

与大型标签生产线不同,目前不干胶标签行业通常采用的都是套打的方式。即先通过彩色印刷后再使用条码打印机进行标签可变信息的打印,因此无法实现一次性彩色标签输出。为此EPSON提出了按需彩色打印概念,弥补了标签生产商在中小批量标签印刷业务领域的不足。

本次展会中,爱普生TM-C3520、GP-C832、TM-C7520G等产品提供了多种全新解决方案,吸引了众多与会者的关注。

为解决制造业产品外箱标签混乱的问题,爱普生TM-C3520/TM-C7520G彩色外包装箱标签输出的解决方案,能够按需打印彩色成品标签,这样既符合国家标准制作彩色外包装箱贴,同时又解决产品品类多,数量分散,最大限度减少标签输出成本的难题。

近日,第三届中国(广东)国际印刷技术展览会(PRINT CHINA 2015)在东莞广东现代国际展览中心拉开帷幕。本次展会为期6天,以“绿色、高效、数字化、智能化”为主题,力求从国际视野和战略高度反映最新技术成果和最前沿的发展动向,通过和世界各地印刷及设备器材行业同仁的交流和对话,为供需双方和中国印刷业带来新的发展

契机。

本次展会上,爱普生作为全球领先的数码影像企业,携旗下TM-C3520、GP-C832和新品TM-C7520G等多款标签打印产品精彩亮相,并为医疗、化工、金融、制造、零售等行业提供全方位的标签打印解决方案,赢得众多喝彩。

本次展会中,爱普生TM-C3520、GP-C832、TM-C7520G等产品提供了多种全新解决方案,吸引了众多与会者的关注。

为解决制造业产品外箱标签混乱的问题,爱普生TM-C3520/TM-C7520G彩色外包装箱标签输出的解决方案,能够按需打印彩色成品标签,这样既符合国家标准制作彩色外包装箱贴,同时又解决产品品类多,数量分散,最大限度减少标签输出成本的难题。

爱普生高保真可变数据印刷机助力个性化营销

近年来,快速消费品激烈的市场竞争催生了个性化标签和包装的广泛使用。其良好的营销效果推动了越来越多的标签厂商开展可变数据印刷,爱普生SurePress L-4033A/AW 数码标签印刷机对材料适应性加强,采用卷对卷走纸方式的推出,对承印物宽容度的极大增加,丰富的油墨性能保证了标签的高保真效果,使传统的中国标签市场焕然一新,标签行业迎来革新变革。

更适合 更高效

传统长单标签印刷已经形成了非常规范化操作流程,只需有条不紊的完成操作步骤即可使用。但是在当下这套流程已经不能适应标签个性化的需求。爱普生SurePress L-4033A/AW 数码标签印刷机能够满足标签信息多样化的要求,为企业提供完善的“私人定制”服务。

爱普生数码标签印刷机顺应市场需要,采用全新标签生产工艺,可变数据印刷设备和可变数据印刷软件的应用,让短版可变数据印刷无需担心重复制版和调机带来的巨大工作量,同时还能减少每次调机和换料造成的材料损耗。另外由于爱普生的设备和软件投资/可变印刷操作工艺以及后续的营销方案具有较高门槛,无法轻易模仿,在奖品积分、商品追溯、防伪维权等特殊标签上都能够大显身手;品牌公司也可通过这种方式打击盗版,维护品牌形象。为了吸引消费者眼球,品牌还可以针对自身需求定制更有趣的可变数据印刷方案……可变数码印刷将为标签制作厂商带来超乎以往的增值利润。

上汽通用五菱宝骏二期整车工厂提前竣工投产



近日,当第一辆产自宝骏二期整车工厂的宝骏560缓缓驶下生产线,标志着历时274天的上汽通用五菱宝骏二期整车工厂提前竣工并正式投产,创造了世界领先的工厂建设速度。

同天,新能源汽车基地建设、上汽柳州项目也正式启动。广西壮族自治区政府主席陈武,上汽集团党委书记、董事长、上汽通用五菱董事长陈虹,自治区副主席陈刚,柳州市委书记郑俊康,柳州市市长肖文荪,及自治区、柳州市各部委相关领导共同出席了活动。

西王玉米胚芽油 中秋相伴真心好油

中秋节又称“八月节”是我国四大传统节日之一,记者走访市场发现,各大卖场中的促销,以西王“珍贵好油·真心相伴”促销活动最为吸引眼球。抱着赠品陶瓷套装礼盒的山东小伙小孟表示,看着西王本次的促销主题,就让人感觉心里暖暖的,而且买西王玉米胚芽油,只要出手5升就能获得精美礼品,特别经济实惠,我看价格这么亲民,一口气买了一箱,这不就获赠一套精美陶瓷碗么,这个中秋用西王玉米胚芽油为家人烹饪美食,再用上这精美餐具,心里美美的。

超市导购告诉记者:西王“珍贵好油真心相伴”促销活动从8月底开始到今天,

黄秋葵——赚足钱的“四不像”

你见过“四不像”吗?也许你会说见过,那不就是麋鹿嘛。那你见过植物中的“四不像”吗?有这样一种植物,连片的种植起来像棉花地,开出的花像喇叭花,结出的果实像辣椒,做出的菜黏稠的像芦荟。这就是浑身是宝的——黄秋葵。

四川圣禾秋葵企业管理有限公司的黄秋葵产业从饮品上推广起来后,逐步开发

销售量持续飙升。一来,它的健康营养在业界有口皆碑,品质有保障;二来,临近中秋国庆双节的到来,促销力度够大,对于消费者而言不仅意味着健康,更意味着经济实惠,加之西王玉米油取自黄河流域的优质玉米胚芽原料,80万粒玉米胚芽才能萃取一瓶5升的玉米油,滴滴珍贵,又叫“黄金液体”。它含有86%的不饱和脂肪酸,富含亚油酸、植物甾醇、维生素E等,营养价值相当高。关键是西王玉米油口味清淡,符合自然、健康的饮食趋势,节日把这个当礼品送,最合适不过,所以西王玉米胚芽油才会迎来销售热潮。(常乐)

第36届上海国际家具博览会盛大举行

近日,第36届中国(上海)国际家具博览会(以下简称上海家博会)在国家会展中心(上海)盛大开幕。

本届上海家博会以40万平方米的展览规模,打造融合家具办公产品全产业链的商贸交流平台。展览涵盖民用现代家具、民用古典家具、户外家居、饰品家纺、办公商用及酒店家具、家具生产设备及配件辅料展区六大展区和国

际家具、设计两个专题馆。共吸引来自中国、美国、意大利、英国、西班牙、澳大利亚、新加坡、土耳其、日本、韩国、以色列等几十个国家和地区超过1400家顶尖企业强势加盟。

其中,办公商业及酒店家具展区中品牌有美国赫曼米勒、日本冈村、美国KI等品牌到场。家具生产设备及配件辅料展区有金田豪迈、意大利比雅斯等品牌参与。(新力)

嘉里物流今年上半年核心纯利上升11%

拥有亚洲最强网络的物流服务供应商嘉里物流联网有限公司日前公布其(截至今年6月30日)6个月的中期业绩。

数据显示:营业额增长2%至101.35亿港元;核心经营溢利增长16%至9.25亿港元;核心纯利增长11%至5.42亿港元。

嘉里物流将持续强化其跨太平洋覆盖,并以此作为战略目标,及将继续在欧洲拓展以时尚服饰业务为主的独特市场。嘉里物流与战略合作伙伴联手,深化电子商务发展,并加强在各行业的跨境电子商务物流解决方案。我们预期该业务会成为未来一项重要增长动力。(陈雪)