



年内实现百万市民游淄博

淄博将推出系列主题活动和多项优惠措施,促进旅游发展

C02 抢眼



相约淄博

近日,在周村古商城景区,导游韩春晓正在向游客介绍大染坊的历史。22日,“欢乐行——百万市民游淄博”活动启动,将策划推出一系列主题活动并出台优惠措施,刺激市民旅游消费需求,年内实现百万市民游淄博。这对导游也提出了更高的要求,韩春晓等导游不断学习充电,就是为了向游客更好地介绍最美淄博。

本报记者 王鸿哲 摄影报道

C04 巡城

每10起交通事故
就有1起酒驾造成

C02 抢眼

96元就可玩遍
全省56家景区

购票咨询电话:6120599

C03 抢眼

猫了一冬天
腰椎病趁春发威

C06 健康周刊

安利在京发布“互联网+”战略

20万个营销人员移动工作室上线运营,网购比例超40%

本报讯 22日,全球直销龙头安利正式对外发布在华“互联网+”战略,宣布搭建起以安利易联网、安利数码港APP、安利云服务微信号、安利移动工作室为核心的移动社交电商系统,旨在为其营销人员展业提供全面的电商支持、社交支持、内容支持、数据支持,实现直销人联网与移动互联网的有机整合,从而全面提升营销人员工作效率和顾客消费体验。

截至当天,已有超过20万名安利经销商开通了移动工作室,保守估计直接覆盖终端消费者及潜在消费者过亿人。

“互联网+”:

安利全球新一轮战略创新

世界直销行业协会联盟主席、美国安利公司总裁德·狄维士在京出席了此次战略发布会。狄维士表示,安利公司创立57年来,一直跟随时代进步,积极引入新技术、新理念发展和优化直销模式。5年前,安利开始在全球范围内推行的数字化战略,就是安利借力世界互联网迅猛发展,推动的新一轮全球战略升级。

狄维士认为,李克强总理提出的互联网+战略,已经成为驱动中国经济转型升级、健康发展的重要引擎。而在所有行业里,直销行业应是实施互联网+战略最大的受益者。安利的



美国安利公司总裁德·狄维士等安利高层在发布会现场。

互联网+,就是利用移动互联网的技术优势,融合直销天然的社交基因,把安利在线下经营的人联网,和线上的互联网双网合一,打造安利O2O大众创业平台,通过展业效率的提升、社交链接的增加、顾客体验的升级,让营销人员的创业过程更轻松更高效。

安利大中华总裁颜志荣系统介绍了安利互联网+战略。颜志荣表示,安利的互联网+,不是重新搭建一个与直销渠道相冲突的电商渠道,而是要通过互联网为直销渠道赋能,为直销员插上互联网的翅膀。为此,我们一直在寻找直销与互联网完美咬合的齿轮。近年来快速发展的移动互联网、社交媒体、

O2O电商,刚好帮我们找到了直销人联网基因在互联网时代的全新表达形式。

我们支持并鼓励营销人员将自己线下的人际关系搬到微信、微博上,通过线上线下的循环互动,提升沟通效率,拓展和巩固自己的“人联网”。

我们鼓励营销人员将产品销售搬到线上,为此我们设立了企业微信服务号,开通了自已的APP电商平台,还为每个经销商开设了类似微店的移动工作室。通过这些线上渠道,消费者可以方便快捷地下单购买,公司负责快递到家,营销人员负责跟进线下服务。这样,我们不仅降低了成本,提高了效率,更大大提升了客户体验。截

到目前,安利网购比例已超过总销售额的40%。

此外,我们将全国近300家店铺都转型为线下体验设施,支持和带动安利营销人员举办各种各样的基于生活方式的社群活动,比如亲子活动、美食聚会、营养健康讲座、美容沙龙等等,安利公司通过搭建线上平台,帮助营销人员打通线上线下,从而更好地留住和拓展顾客群体,并基于我们的产品和服务,为消费者提供定制化的优质生活解决方案。

移动工作室:

手机上的安利O2O创业

据安利大中华数字化项目负责人李文莉介绍,安利公司借助数字化产品及后台综合服务,为营销人员提供全面的商务支持、社交支持、内容支持、数据支持。借助三大平台级产品,安利易联网、安利数码港、安利云服务微信号,营销人员可以便捷实现在线购物、业绩查询、收入查询、顾客管理。此外,安利运营的10个APP、5个微博、10个微信账号,可以为营销人员提供应有尽有的多媒体互动性内容。基于越来越丰富的数据积累,营销人员可以有效进行客户管理,提升营销效率和服务水平。而安利为营销人员打造的移动工作室,则是定位于促进安利直销线上线下咬合的核心产品。

安利经销商可以拎包入住移动工作室。店面的装修设计,全部由安利负责;店铺的信誉保障,也会有安利公司的品牌背书,有效杜绝了消费者最担心的在线购物假货问题。今年3月底,安利将试点海外购,未来安利注册顾客还可通过经销商移动工作室购买海外安利产品。自3月1日正式面向安利基层经销商开放,短短20天,已有20万经销商入驻开店。

年近六十的项丰是一名安利资深营销人员,他因计算机专业出身,全程参与了移动工作室内测,并结合自己的销售经验,给出了很多建议和意见,“我觉得我们的时代来临了,互联网不仅仅属于年轻人,公司推出的数字化工具很容易上手,特别是移动工作室,给我们注入了新的能量。”

每个营销人员专属的移动工作室,也是他们丰富多彩的线下社群活动的线上秀场和互动社区。重庆女孩张雯琦,也是一名安利营销人员,她几乎每天都在张罗着美妆、美食、健身、瘦身等各种派对,“以前我们做线下派对,影响力就仅限于参加活动的圈子,现在有了移动工作室,活动的现场图片一放上去,就有好多朋友要求参加。也有好多顾客天天在微信上问我长痘了怎么办,口红的颜色和裙子搭不搭配各种各样的问题。”显然,年轻的张雯琦已经成了顾客的品质生活顾问。