



厦门市中央直属企业投资协会
Xiamen Investment Association Of China's Central Enterprises
协会官网: <http://www.accexm.com>

厦门央企

顾问: 潘力方
编委会主任: 李晓燕、谢文沧
编委会副主任: 周蓉、刘永贤、蔡明仪、白双庆、王健男、喻芸、孙波、李建、张烽坤、吴建华
总编: 林宇
主编: 余江涛
常年法律顾问: 李海、张帆、杨毅
主办单位: 厦门市中央直属企业投资协会
邮箱: cy2@accexm.com

微信公众号

第1版

协会动态

责任编辑: 余江涛

协会聘请高级顾问，为会员单位解读数字时代的成长之道

——科特勒集团中国区总裁曹虎博士为会员单位解读驱动增长的营销内核

6月2日，厦门央企协会在会长单位中航国际厦门公司成功举办以“驱动增长的营销”为主题的座谈会，邀请协会产业研究院高级顾问科特勒咨询集团(KMG)中国区总裁、全球合伙人曹虎博士作为主讲嘉宾，为会员单位解读数字时代的成长之道。

会前，举行了协会产业研究院高级顾问聘书颁发仪式。由会长谢文沧和中交海西区域总部党工委副书记、副总经理刘永贤，厦门数码港投资有限公司总经理孙波、中建四局建设发展总承包公司副总经理吴建华、招商银行厦门分行公司金融事业部副总裁赖红梅等几位副会长为曹虎博士颁发聘书。

协会聘请曹虎博士为协会产业研究院的高级顾问，目的有两个：一是协会想以“全球增长战略专家”

为定位的科特勒咨询集团，把“现代营销学之父”菲利普科特勒提炼的营销宝典为会员单位营销增长赋能。二是想和曹博士探讨就厦门或者“海西”区域经济，在进入营销5.0时代，探讨如何围绕当前和未来产业形态变化构建区域现代化设施、如何围绕产业需求变化构建科研型功能型的生产性服务平台、如何围绕产业人群变化构建工作生活服务空间；如果还能与厦门的自贸区、自主创新示范区、金砖国家创新基地等政策功能结合，特别是与厦门的区位优势结合，洞察出一些新的商业模式和区域营销新高地，把它作为课题进行研究并整合社会资源招商落地。探索这些课题，目的是为区域政府提供决策支持与参考，同时赋能区域企业。

在座谈会上，曹虎博士结合具体的营销案例，深入浅出讲解了“数字时代的成长之道”。为近四十家央企高管重点解读了以下方面：

一是，解读营销的三个关键词：顾客价值、差异化和品牌。曹虎认为企业存在的唯一目的在于创造顾客，营销的核心在于差异化，品牌是消费者兴趣的培养者。以顾客为导向，从全新角度理解传统行业，从而可以提高投资的有效性。以此为延伸，曹博士分析了“去消费主义”“新消费主义”两类人群的消费心理。

二是，解读营销5.0，即智能营销的内涵。以数据驱动，通过技术赋能企业营销链条和顾客购买链条，实现无缝咬合，并且介绍了数字时代超级中枢主导下的商业业态以及生活场景的数字化。

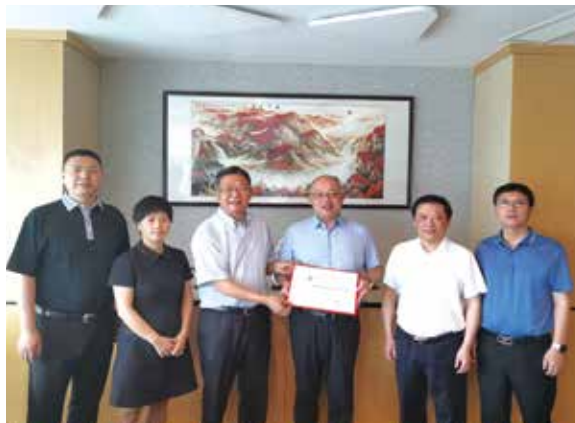
三是，介绍了营销驱动的增长逻辑图，提出从市场驱动的营销到驱动市场的营销转变。

在交流互动环节，曹博士还为参会会员单位现场解答营销领域的实战问题。整场讲座鞭辟入里，充满真知灼见，受到会员单位广泛好评和热烈反响，参会人员对于会长谢文沧提出今后开展探索课题表示浓厚的兴趣，希望发挥协会专家库优势为会员单位赋能。

又讯：

已有会员单位通过协会牵线搭桥和曹博士咨询品牌营销事宜，解决营销领域的实际问题。这是协会赋能会员单位的初心所在。

【本报讯】



会长与几位副会长为曹博士颁发证书



曹博士精彩演讲现场

协会与厦门市金砖办交流工作并应邀参加专题培训

5月24日，协会会长谢文沧一行到访厦门市金砖创新基地建设领导小组办公室，与市金砖办常务副主任黄峰等领导交流工作。

黄峰表示央企是金砖创新基地最需要的资源之一，金砖国家工商理事会理事单位中远海运等央企同时是央企协会的会员单位，有利于双方整合资源、开展合作。希望围绕“金砖+”国家和地区，央企能够发挥在海外市场的优势和作用，共同参与金砖创新基地建设，共享发展机遇。

谢文沧介绍了部分央企会员单位在海外的市场布局和业务发展情况，并且谈到目前协会成立产业研究院，在全球范围内聘请专家探索协会为厦门区域发展和会员单位赋能，提出的课题是：探讨如何围绕当前产业形态变化构建区域现代化设施、如何围绕产业需求变化构建科研型功能型的生产性服务平台、如何围绕产业人群变化构建

生活性服务空间。协会愿意在了解金砖创新基地建设内容后，组织会员单位和专家参与厦门金砖创新基地的建设。

此外，协会还应邀参加了金砖办主办的主题为《向华为学习国际化》的首期线下培训，以提升专职人员专业素质，提高为会员单位服务水平和开展工作的业务水平。此次培训邀请了具有丰富海外市场经验的前华为各领域专家、金砖研究学者及投资评估专家授课，旨在帮助企业提升国际化运营能力，深度融入国内国际双循环。

链接：

4月8日，厦门市金砖办揭牌，承担市金砖创新基地建设领导小组办公室日常工作，内设综合保障组、政策协调组、人才培养组、项目开发组、国际合作组，协调推进金砖创新基地各项工作。

【本报讯】



中国中铁党委书记、董事长陈云与福建省委常委、厦门市委书记赵龙举行会谈

6月16日，中国中铁党委书记、董事长陈云与福建省委常委、厦门市委书记赵龙在厦门举行会谈。双方就进一步巩固和深化长期战略合作关系、创新合作模式、拓展合作领域、加快推进合作项目落地进行了深入交流，并达成广泛共识。

陈云对厦门市委、市政府长期以来给予中国中铁的信任和支持表示感谢，并简要介绍了中国中铁的基本情况以及在厦门投资建设情况。他表示，厦门作为我国改革开放以来设立的第一批经济特区之一，在过去的40多年里，创造了一系列举世瞩目的非凡成就。作为厦门经济特区基础设施建设的主力军，中国

中铁与厦门市同成长、共奋进，深度参与了厦门市一大批重点基础设施项目，是改革开放和厦门市发展的亲历者、建设者和见证者。希望双方以此次会谈为契机，进一步发挥各自优势，在重大基础设施、城市更新以及片区综合开发等领域展开全方位合作，实现互利共赢，共同助力厦门市经济社会高质量发展。

赵龙感谢中国中铁长期以来对厦门经济特区建设发展的关心和支持。他表示，当前，厦门市正深入学习贯彻习近平总书记在福建考察时的重要讲话精神，立足新发展阶段，贯彻新发展理念，积极服务并深度融入新发展格局，全方位推动高质量发展超越，更

高水平建设高素质高颜值现代化国际化城市。“十四五”时期，希望双方进一步深化和拓展务实合作，把握厦门市的产业布局新需求，聚焦重点合作新领域，加大城市基础设施、轨道交通、旧城改造、产业园区、城市更新等领域投资建设，助推双方合作向更宽领域、更深层次、更高水平迈进，共同书写合作共赢新篇章。

厦门市常务副市长、市委秘书长黄文辉，副市长孟芊、黄晓舟，市有关部门负责同志；中国中铁党委书记、副总理李新生，总部有关部门及中铁华南区域总部、中铁一局、中铁四局、中铁七局、中铁大桥局等单位负责同志参加会谈。【通讯员：姚宁岗】



国家开发银行厦门市分行与湖里区 海沧区政府签署战略合作协议

编者按：今年，国家开发银行厦门市分行与思明区、湖里区、海沧区陆续签署《“十四五”开发性金融合作备忘录》，坚持创新、协调、开放、绿色、共享的发展理念，助推厦门市经济发展的转型升级。

与湖里区签订《“十四五”开发性金融合作备忘录》

6月3日，国家开发银行厦门市分行与厦门市湖里区人民政府签订《“十四五”开发性金融合作备忘录》。在“十四五”顺利开局之年，开发银行厦门分行与湖里区政府联合举办《“十四五”开发性金融合作备忘录》签约仪式，共商银政合作大计，这是双方长期友好合作的战略升级，是开发性金融助力湖里区政府在“十四五”新征程中实现“提升本岛、跨岛发展”重要战略。

2016年，厦门分行与湖里区政府签署了《支持创新湖里建设“十三五”开发性金融合作备忘录》。五年来，厦门分行大力支持湖里区发展战略，精准对接湖里区辖区内企业发展，充分发挥开发性金融补短板、稳投资的关键作用，支持了湖里辖区内厦门国贸、厦门象屿、厦门航空、火炬集团等重点国企做大做强，同时也大力支持科华恒盛、联芯集成电路、自贸区飞机租赁公司等客户产业升级发展，5年来累计贷款发放总量近623亿元，为湖里区“十三五”期间的发展提供了全方位的金融支持。开发银行对与湖里区政府及辖区企业在“十四五”期间开启新一轮合作充满信心。“十四五”期间，开发银行将充分发挥在中长期投融资领域的独特优势，综合运用“投资、贷款、债券、租赁、证券”等多种金融手段，全力支持湖里区优化空间布局、促进产业升级、提升城区品质、“两高两化”建设、加大招商引资力度等领域，助力“五中心一基地”、自由港特征经济特区建设。

下一步，厦门分行将携手湖里区政府，贯彻落实厦门市委市政府关于建设高素质高颜值现代化国际化城市发展战略的重要部署，聚焦“岛内大提升”战略、强化创新驱动、打造品质城区、提高城市能级、提升营商环境，不断深化银政合作，强化优势互补、促进互利共赢，共同为厦门市打造高素质标杆、高颜值典范、现代化前沿、国际化枢纽做出贡献。

与海沧区签订《“十四五”开发性金融合作备忘录》

近期，国家开发银行厦门市分行还与厦门市海沧区人民政府签订《“十四五”开发性金融合作备忘录》。“十四五”期间，开发银行将充分发挥在中长期投融资领域的独特优势，为海沧提供“融智”“融资”“融商”服务，综合运用“投资、贷款、债券、租赁、证券”等多种金融手段，全力支持海沧区“两新一重”、两岸融合发展、先进制造业、乡村振兴等重大基础设施和重大产业项目落地，助力海沧台商投资区建设，打造台胞台企登陆第一家园桥头堡。

“十三五”期间，国家开发银行厦门市分行充分发挥开发性金融补短板、稳投资的关键作用，支持了海沧生物医药港、半导体产业园、士兰12吋、通富先进封装测试基地等重大重点项目，累计对海沧实现融资总量120亿元，完善海沧基础设施建设，着力保障基本民生，助力海沧集成电路产业“从0到1”。

本次备忘录签约是双方长期战略合作的新起点。“十四五”期间，国家开发银行厦门市分行将支持海沧区纵深推进跨岛发展战略，围绕“两湾三区”空间发展格局，加快构建高端、完整的现代产业体系和科技创新体系，进一步支持海沧区在更高起点上建设高素质高颜值的国际一流海湾城区，推动实现全方位高质量发展超越。【通讯员：李诗麒】



近日，为深入开展党史学习教育，贯彻区域联建共建要求，中交海西区域总部党工委牵头、中交海西工会联合海西总部团工委组织10家单位130余名干部职工在厦门园林博览园开展“重走长征路，奋进新征程”健步活动，共同重温长征历史，激励奋斗精神，迎接建党百年。

中交海西区域总部党委书记杨慧杰，副总经理、总会计师叶朝阳，党工委委员、总经理助理林耀洪，一公局集团厦门公司、三航厦门分公司、厦门地铁4号线项目部等区域单位干部职工参加活动。

出发仪式上，杨慧杰表示，长征和伟大的长征精神是中华民族精神信仰的历史符号，是二十世纪中国共产党人创造的壮丽史诗，永远铭刻在中国革命的丰碑上。开展重走长征路活动，重温红军长征艰苦卓绝的历史，缅怀革命先辈的光辉足迹，有助于教育引导党员干部传承长征精神，凝聚奋进新征程的精气神，以更加强健的体魄、更加饱满的精神投入到工作去，为中交集团建设具有全球竞争力的科技型、管理型、质量型世界一流企业贡献力量，为党的百年华诞献礼。

天气晴朗，烈日炎炎。参加活动的中交干部职工顶着强光高温健步前行，每到一处长征节点，就通过党史知识卡学习长征历史知识。他们纷纷表示，通过此次健步活动，切身体会到红军长征的艰苦卓绝，重温了长征历史、坚定了初心使命，进一步激发了在新时代建功立业的壮志豪情，增强了为中交高质量发展贡献力量的责任担当。本次健步活动从厦门集美新城市民广场出发，主要路线为环绕厦门园林博览园中华教育岛一周，全程约3公里。路线模拟当年红军长征的路线，设置了遵义会议、强渡大渡河等长征路上9个重要历史节点，并发放相应党史知识卡。

【通讯员：蔡其方】



厦门建行“增信e链通”产品 获评2020年度福建省金融创新项目

根据福建省金融工作办公室、人行福州中心支行、福建银保监局、福建证监局《关于组织申报2020年度金融创新项目的通知》和《福建省金融创新项目评审办法》，经主管（监管）部门合规性审查、专家评审、部门会审等环节，厦门建行“增信e链通”产品获评2020年度福建省金融创新项目。

为扎实推进“六稳六保”，畅通产业链供应链，增信e链通是建设银行基于供应链核心企业信用及增信基金的加持，利用金融科技手段，通过“3+”模式（政府+银行、核心企业+链条企业、供应链融资+增信基金）为上下游小微企业提供的全流程在线供应链

金融服务，通过厦门市财政局携手厦门建行设立的“建设银行产业链供应链专项增信子基金”，为核心企业增信，核心企业为链条企业增信，链条企业基于真实供应链交易轻松获得银行融资。

项目具有五个方面亮点：一是政银合作新模式：政府“出资”+银行“融资”+专业机构管理。二是风险控制新手段：银行+政府双重准入、核心企业+增信基金双重增信。三是营销拓展新触角：政务场景推广+产业链延伸+科技平台在线触达。四是客户服务新抓手：增信基金+金融科技双轮驱动打开创新空间。五是协同发展新理念：充分体现政府、银行、企业相

互赋能、相互成就的新发展理念。厦门建行“增信e链通”2020年累计为35家核心企业的117家链条客户提供了3.6亿元供应链融资，平均办理时长1.6天，成本节约25%，有效缓解小微企业“融资难、融资贵、融资慢”问题。【通讯员：丁怡】



中铁一局厦门公司承办“传承‘英雄三岛’精神 高扬党旗建机场，铸就精品献百年”主题活动

6月1日，由福建兆翔机场建设公司党委主办，中铁一局厦门公司党委承办的“传承‘英雄三岛’精神——高扬党旗建机场·铸就精品献百年”主题活动暨“翔心筑新”党建联盟共建签约仪式，在厦门地铁三号线翔安机场站（站后折返段）工地举办。

翔业集团党委委员、纪委书记刘丽仙，兆翔机场建设公司党委副书记、纪

委书记洪映松，兆翔机场建设公司党委委员、副总经理、工程二部党支部书记林坂勇，中铁一局厦门公司党委书记、执行董事任崇华，中铁一局厦门公司党委副书记、纪委书记、工会主席朱怀勇，以及翔安机场各施工单位代表共100多人参加仪式。朱怀勇代表施工单位致欢迎辞。

活动现场，特邀请了年已80岁高龄

的1958年“823炮战”亲历者郑水忠，以《学习厦门革命战斗史，弘扬“英雄三岛”精神》为题，讲述厦门革命战斗历史，弘扬“英雄三岛”精神。

“三岛精神”就是1958年8月23日解放军开始炮击金门岛，厦门的大嶝岛、小嶝岛、角屿岛作为前沿阵地，当地百姓与驻岛官兵同守共建，被称为“英雄三岛”精神，其精神内涵就是“艰苦奋斗、甘于奉献、不怕牺牲”。而翔安机场站工地就在翔安区大嶝岛。

活动中，林坂勇分别与施工单位中铁一局厦门公司厦门地铁项目党支部，中铁十二局厦门轨道3、4号线翔安机场站及航站区预留工程项目党支部，中铁十四局城际铁路R1线机场段预留工程（1标段）项目党支部、中铁隧道局厦门新机场东进场路及综合管廊工程项目党支部书记签署“翔心筑新”党建联盟共建协议。

在纪念中国共产党成立100周年，全党全国上下掀起党史学习教育之际，组织开展“传承英雄三岛精神——高扬党旗建机场，铸就精品献百年”主题活动暨“翔心筑新”党建联盟共建签约仪式，旨在发挥党支部创岗建区、党员争先创优作用，增强党组织凝聚力和战斗力，进一步

激发广大员工的积极性、主动性和创造性，再提高项目管理水平，持续提升员工整体素质，为确保厦门市轨道3号线翔安机场站（站后折返段）项目顺利完工提供思想、组织和行动保障。

中铁一局厦门公司承建的厦门市轨道交通3号线翔安机场站（站后折返段）车站长度为261米，车站东西走向，标准段宽21米，盾构井段宽25米多，车站深度6.7米——18米，车站折返段为地下两层矩形框架区间结构。合同工期240天。2020年底进场后，仅用15天就完成了所有临建施工任务，受到了业主及上级单位的一致认可。2021年2月底完成了围护桩基施工，3月底完成了承压桩施工，4月中旬完成了三轴搅拌桩、高压旋喷桩、降水井等施工，5月初完成了冠梁、支撑梁、挡墙的施工，至此工程施工第一步围护结构全部完成。比合同承诺节点目标提前了2天，圆满地取得了施工第一阶段的胜利，给业主和机场建设交了份满意的答卷。

【通讯员：王苗苗】



“翔心筑新”党建联盟共建签约

政策速递 | 火炬高新区出台11条硬核举措，助力智能制造产融结合

《厦门火炬高新区进一步推进企业提质增效的若干措施》（简称《措施》）近日出台，围绕鼓励做大做强、鼓励智能制造、鼓励产融结合等三大方面，致力于推动高新区企业转型升级、提质增效。这也是高新区学党史，悟思想，把“服务高质量发展——火炬在行动”切实落在为园区企业办实事、谋发展上的重要举措。

据火炬高新区管委会相关负责人介绍，《措施》精准聚焦，细分11条措施，且含金量十足，预算资金2亿元。而为了推动政策尽快落地见效，申报也十分便捷：所有政策全部线上受理，11条政策措施中还有8条措施“免企业申报”——企业无需再提交申请材料，由高新区管委会调取相关材料后，直接向符合条件的企业拨付配套奖励资金。

向“智造”要竞争力，已成为许多火炬高新区企

业提质增效的一大突破口。《措施》在智能制造方面力度空前，鼓励企业打造智能制造示范工程，对符合条件的，分别给予50万元、100万元、200万元、1000万元补助。同时，《措施》鼓励企业智能化改造，鼓励智能制造服务商集聚高新区。企业只要通过“火炬高新区智能制造服务平台”采购设备、购买整体解决方案或诊断服务，均可获得补助。提供服务的智能制造服务商最高可获得300万元的奖励。

《措施》提出，对企业技术改造、无尘车间建设进行奖励。其中，技术改造的新政策不设置“税控”，也不设置补助上限。《措施》还鼓励小企业上规模，支持企业增产增效。产值首次达到规模以上标准并纳入国家统计局联网直报平台统计的工业企业、纳统满三年的企业，以及工业产值较前三年增长达到一定要

求的工业企业，都可获得奖励。

精准滴灌的金融服务，为中小微企业成长加油助跑。《措施》鼓励金融机构、股权投资类企业集聚，通过“火炬高新区金融服务平台”服务企业或投资企业。其中，对于为中小微企业放款超1亿元的金融机构，《措施》按放款额的千分之二给予奖励，单家机构最高奖励100万元；对于为中小微企业投资超500万元的股权投资类企业，除市级奖励外，还叠加给予高管个税50%奖励。

《措施》对“税易贷”金融业务做了进一步优化。亮点包括：设立资金风险池，为担保机构和银行分担“税易贷”风险；鼓励担保机构为中小微企业担保，按实际担保额予以分档补助。

【内容来源：厦门日报】

中铁（厦门）投资有限公司开展党史学习教育系列活动

编者按：中铁（厦门）投资有限公司不断推动党史学习教育走深走实、入脑入心，为建党100周年献礼，增强职工群众获得感和幸福感。

“传讲党史故事、激发奋斗热情”读书分享会

5月13日，厦门指挥部在本部20楼职工书屋开展了“传讲党史故事、激发奋斗热情”——“娘家人送您一套书”读书分享会活动。

活动伊始，为体现“娘家人”对职工的关爱，营造人人爱悦读、人人享悦读的浓厚氛围，指挥部工会开展了“娘家人为您送一套书”活动，为全体职工赠送了路遥著作的《平凡的世界》，激励广大职工在时代浪潮中走过既平凡又壮美的人生画卷。随后，指挥部10位职工作为故事讲述人，以中国共产党重大事件为线索，以不同时期的典型事例、历史人物、精彩故事为主干，通过声情并茂的讲述，让大家脑海中时时浮现动人画面，艰苦奋斗的革命精神感染着在场听众。大家纷纷表示，作为中国中铁职工，更应该进一步学习好党史理论知识，用心传承红色精神，真正做到知党史、感党恩、跟党走，学习老一辈革命家不怕牺牲、奋勇拼搏的斗争精神，激励自己在实际工作中勇于拼搏、敢于挑战，以更振奋的精神、更积极的状态做好每一项工作。

“我为职工办实事”——职工共享加油站内训师活动

5月24日，厦门指挥部工会、团工委在本部21楼会议室开展了“我为职工办实事——职工共享加油站内训师”活动，指挥部诚邀中铁大桥局、中铁置业厦门公司青年代表及本部青年代表共20余人参加。

本次内训师活动课程安排丰富多彩，指挥部职工饶剑、蔡翀翀就其专业领域及特长进行了《浅谈施工类执业资格证书迎考》及《关于企业基本财务报表解读》的授课，团工委书记何杰以《放飞青春梦想 书写人生华章》为题的微团课，传达了今年四月股份公司团委举办的《中国中铁青年党史学习示范班》的有关精神。中铁大桥局及中铁置业厦门公司青年代表分别进行了《预应力混凝土连续梁（刚构）悬臂浇筑施工技术》及《厦门购房宝典》等专业课程讲授，既提升了施工技能，又了解了厦门本地房地产市场发展趋势等知识。

“学党史，暖人心，浓浓端午情”节日活动



6月10日，厦门指挥部工会开展了“学党史，暖人心，浓浓端午情”节日活动，旨在进一步营造暖人心的浓厚氛围，充分发挥传统节日厚植家国情怀、增强基层党组织的向心力和凝聚力。

活动中，指挥部领导向全体职工致以节日的问候，号召全体职工要以建党百年为契机，认真学习党史，团结协作，努力拼搏，以优异的成绩向建党百年华诞献礼。为了增进职工间的感情交流、营造劳逸结合的良好工作氛围，活动中不仅可以品尝口味多样的粽子，还增设了象棋、跳棋、五子棋等益智类棋牌游戏，吸引了众多职工积极参与，现场始终洋溢着和谐、愉悦的氛围。【通讯员：方培丁】

曹虎：营销5.0时代的八大核心能力和十大特征

我们正在进入营销5.0时代，营销5.0从定义上讲是在整个顾客购买流程应用模仿人类的技术，来创造、沟通、交付和提升价值。

营销5.0的关键主题之一就是我们所说的下一代技术。它是一组只在模仿营销人员能力的技术，它包括了AI、NLP、传感器、机器人，增强现实、虚拟现实、IoT和区块链技术。

这些技术组合是营销5.0的推动力量，应用营销5.0的公司从一开始就必须是数据驱动的，构建数据生态系统是实施营销5.0模式的前提，社会5.0是日本的一项高级别战略计划，其中包含一份路线图，旨在创建由智能技术支持的可持续社会，这在一定程度上启发了我。

什么是真正的营销？传统观点认为营销是销售团队、广告加媒体促销来提升销量。更新鲜的观点是应该围绕着目标顾客来创造交付传递卓越价值。但他认为营销在现今应当是围绕着顾客价值，驱动企业良性增长和内生性增长的一系列商业准则，这是菲利普·科特勒先生对营销最新的定义。

在这样的定义下，如果把企业的整个目标围绕着创造顾客围绕着良性增长来进行重构，在这样重构大格局之下，我们可以实现结构性增长和战略性增长。在结构性增长和战略性增长中，产品、顾客、渠道、品牌，技术都能够驱动企业实现良性增长。

结构性增长是企业实现线性增长的动作环节，企业不需要调整商业模式，不需要增加更多的投入，通过结构调整，实现结构性增长。包含了顾客的重新组合，顾客选择，顾客关系加强，顾客从一次性购买变成经营顾客终身价值，包含了产品结构化、从灯塔

产品到核心产品，再到增强型产品等。

战略性增长指的是在定位价值链中，商业模式在定位，用新技术来渗透到当今的顾客购买旅程和企业的营销旅程中，实现高度匹配。

营销5.0通过深度整合以人为本的技术，在顾客旅程中去创造传播交付和增强顾客价值。这些技术可以增强人类营销工作者的产能和效率。这些技术包括了 AI NLP、VR、AR等等这些技术和顾客旅程的结合就构成了营销5.0的基石。这是科特勒先生对营销5.0的定义。

有一个关键词是“顾客旅程”，今天营销的数字化是重中之重，我们要找到一条主线，而这条主线是围绕着顾客价值展开的，围绕着企业不断增长的主线，而不是按照按照数字化解决方案和供应商的逻辑去走，而是按照企业的商业逻辑。一些企业数字化转型效果不理想。一个原因在于没有找到数字化营销的主线，这个主线是顾客的购买旅程，是顾客从需求被唤醒到最后购买后推荐产品，最终变成忠实粉丝的完整过程。

今天5A模型已经大量地应用在了各个行业中，特别是高客单价行业中，比如金融、母婴产品，汽车等。在汽车行业中，顾客是经历一个非常完整的详细的考虑过程，整个决策过程和每个阶段的转化率就呈现了非常独特的格局。

在汽车行业营销中，一个非常大的痛点在于全网每天关于新车有100万条购车线索，但是全中国平均每天成交的新车购买交易数是7万，也就是100万条购车意向到转化成成交大概是7%。其实，7%的成交率其实是比较低的，但是每一条线索都有大量的人员

去做顾客跟踪和转化，这会产生很大的人力浪费。

如果能够用5A模型中的消费者购买路径，通过数字化平台拆解，把它放到5A模型中，我们就能够比较清晰地了解7%是怎么来的？我们可不可以不在不同的阶段，从感知、好奇、询问到拥护，有针对性地调整营销链条？让营销4P来驱动它来提升综合效果。

5A模型应用在了汽车行业，获得了非常好的效果。在营销5.0的时代，由于有了营销技术，可以实现线上线下的沟通，用私域等方式来进行综合营销，形成顾客视角。有了这些顾客购买路径可以指导制定更有效的营销策略和数字化路径。用营销5.0概念应用数字化去构建关于顾客全程的数字化平台追踪和认知服务。

其中重大的挑战在于组织变革，要变成一个以过去以产品为中心的公司，大多数公司都是以产品为中心的，你的组织结构要变成真正的以顾客为中心的组织，是按照细分市场顾客购买路径，按照渠道来进行企业的营销组织，这个过程是一个非常重要的变革，没有这个变革，所有的技术所有策略都是失效的。

除了组织变革之外，在营销5.0时代，个人和团队都需要一些全新的能力，或者是能力的升级。这张图中总结了在营销5.0时代，营销增长所需要的8个能力，我们叫做8个营销星球，这对我们非常重要，它改变了营销的结构。

最后科特勒先生每次演讲完都会加上一句话：5年内，如果你还在按照一样的模式做着一样的生意，你的企业将会关门大吉。所以永不停歇的顾客价值创新就是营销的使命，营销的核心就是不断地为顾客交付你所承诺的价值。【内容来源：科特勒咨询集团】