

新蓉电缆技术中心 荣获成都市工人先锋号

12月13日,成都市总工会组织召开“2019年成都职业技能邀请赛闭幕式暨劳动和技能竞赛颁奖大会”,隆重表彰了一批“五一劳动奖状”、“五一劳动奖章”和“工人先锋号”获得者。四川新蓉电缆有限责任公司技术中心荣获2019年“成都市工人先锋号”。

四川新蓉电缆有限责任公司技术中心成立于2010年,主要负责公司创新平台搭建,新产品、新工艺、新技术的研发及推广应用。2010-2015年期间先后被认定为成都市企业技术中心和四川省企业技术中心,并成功组建“成都市院士(专家)创新工作站”。依托这三大创新平台,先后研发了“汽车电缆”、“无机矿物绝缘柔性防火电缆”、“光伏电缆”、“环保电线”、“阻水电缆”、“无卤低烟阻燃BI级电缆”等二十多种适应市场需求的新产品,取得了良好的经济效益和社会效益。通过四川省经信委组织的新产品鉴定6项,省科技厅组织的科技成果鉴定1项,其中5项给予了国内领先的高度评价,且有7项成果被认定为四川省科技成果;申请专利61项,其中发明专利11项;在国家核心期刊上发表科技论文10余篇。

这项荣誉的获得,是新蓉电缆领导班子带领全体干部职工团结一心、苦干实干的成果。新蓉电缆成立24年来,在上级工会大力支持和公司党支部坚强领导下,公司工会找准服务战略发展大局的结合点和切入点,积极将创新文化贯穿于经营管理之中,组织职工积极为企业发展建言献策,充分发挥了广大职工的主力军作用。

面对未来,新蓉电缆技术中心将充分借助“院士(专家)创新工作站”、“四川省企业技术中心”和“成都市企业技术中心”三大创新平台,坚持“绿色环保、智能高效”的核心研发理念,加快自主创新步伐,加快人才培养,进一步提升在防火、耐火电缆和轨道交通领域的核心能力,形成领先优势,推进企业转型升级,提升创新成果产业化发展水平,为成都国家中心城市建设做出贡献。 (容幸)



●新蓉电缆技术中心主任乔恩(左)与成都市青羊区总工会郑羽科长合影。

中石油召开下半年QHSE管理体系审核总结会

近日,中石油集团公司召开下半年QHSE管理体系审核总结会,通报集团公司下半年QHSE管理体系审核情况,安排部署近期安全环保重点工作。集团公司党组成员、副总经理、安全总监段良伟出席会议并讲话,从严从实抓好安全环保工作,确保安全环保形势持续稳定向好,为集团公司完成全年生产经营目标、推动高质量发展提供坚实保障。

中国石油化工集团公司副总经理段良伟指出,今年下半年,集团公司充分发挥QHSE一

体化管理优势,深入推进质量与HSE管理体系同步审核,进一步完善审核质量评价机制,全面提升审核质量效率。今后,要继续强化落实差异化监管举措,推动形成分类审核分级管理格局,深化审核成果应用,进一步强化质量安全环保全过程管控。

段良伟强调,狠抓贯彻落实,持续健全完善应急管理体系,不断提升应急管理能力和水平。坚决落实全国安全生产电视电话会议精神,在抓好安全生产上下功夫,突出抓

好重点区域重大风险管控,坚决清退不合格承包商,压实压紧安全生产责任,确保安全生产形势持续稳定好转。要持续筑牢绿色发展理念,在抓好生态环境保护上下功夫,切实担负起中央企业建设美丽中国的神圣使命。当前集团公司安全环保工作仍处于严格监管阶段,要按照“强基础、严监管、零容忍”的总体思路,保持劲头不松,进一步完善制度建设,强化环保合规风险管控,狠抓并筒全生命周期质量管理,大力推进HSE管

理体系国际化、一体化,采取坚决措施保障冬季安全生产。中国石油集团公司安全副总监张风山通报了2019年下半年QHSE管理体系审核情况及审核发现的主要问题,并本着力抓好审核问题整改、着力抓好环保重点工作落实、着力抓好承包商安全监管、着力抓好全面质量管理、着力抓好冬季安全生产等方面做出工作部署。

(石鑫)

汇聚她力量 共创新时代

2020年自贡市女企业家协会年会隆重召开

12月19日,以“汇聚她力量 共创新时代”为主题的2020年自贡市女企业家协会年会在四川自贡隆重举行。自贡市委副书记李国贵,市委副秘书长李琳,市人大常委会主任徐明远,市政府副市长李世宏,市女企业家协会会长、四川鸿山实业集团有限公司副董事长、四川玉和祥珠宝有限公司董事长、自贡市扎染工艺有限公司董事长张丽等领导出席年会。

自贡市女企业家协会会长、四川鸿山实业集团有限公司副董事长张丽总结了2019年工作,安排部署了2020年的工作计划。她在工作报告中说,在即将过去的一年中,自贡市女企业家协会坚持“服务会员、服务会员企业”的宗旨,秉承“合作、共赢”的服务意识,在社会建立良好的影响,为展现巾帼风采,履行社会职责方面做出了突出的贡献。在明年会继续加强队伍建设,促进自贡市女企业家协会健康持续发展;面向企业、服务会员,发挥好政府与企业间的桥梁和纽带作用;加强学习,增进交流与合作,不断提高女企业家队伍的整体素质和创新创业能力;回报社会,展现



●自贡市女企业家协会会长、四川鸿山实业集团有限公司副董事长张丽总结2019年工作,安排部署2020年工作计划。

涟水商务局以主题教育推进高质量发展

自“不忘初心、牢记使命”主题教育开展以来,江苏涟水商务局党委用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑,指导具体实践,推进商务工作。

成立组织,制定方案。为加强对“不忘初心、牢记使命”主题教育工作的领导,局党委成立“不忘初心、牢记使命”主题教育工作领导小组。党委书记、局长王飞任组长,党委成员、副局长冯彬彬任副组长,各科室负责人为成员。领导小组下设办公室,具体负责文件起草、活动推进、检查落实。局党委经过研究,制定了活动方案。要求全系统各基层党组织把主题教育作为学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想的“领航仪”,夯实新时代党的建设的“压舱石”,密切联系群众的“传感

器”,推动开放型经济高质量发展的“强引擎”,进一步增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,凝心聚力,开拓进取。

强化宣传,提高认识。在主题教育中,局党委利用早会、微信、商务大讲堂等方式,宣传主题教育的重要性、必要性、关键性,使大家在思想上形成共识,积极参加学习活动,认真记好笔记,每天登录学习平台。办公场所显著位置,设立“不忘初心、牢记使命”学习教育专栏,用图文并茂的方式,在媒体上宣传主题教育开展情况,对教育实践中涌现出的先进事迹和好人好事,及时宣传报道。做到报纸有版面,电视有画面,网络经常见。为主题教育鼓劲造势,推波助澜。主题教育开展以来,机关共在《淮安日报》、《涟水日报》、涟水电视

台以及网站上稿20余篇。

深学细悟,勇于担当。在主题教育中,局党委要求干部职工认认真真读原著、学原文、悟原理,要原原本本学,要联系实际学,要对标先进学,推动学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想往深里走、往心里走、往实里走,把学习成效体现到增强党性、提高能力、改进作风,推动中心工作上来。要坚持求真务实,开展调查研究。深入企业调研,掌握实情,拿出真招、实招、硬招,推动涟水开放型经济高质量发展落落实地。

学以致用,创新实干。学习的目的是为了实干,教育的宗旨是为了发展。该局把学习作为推动工作的磅礴力量,一手抓学习,一手抓工作,相得益彰,融合发展,成效显著。截至11

月份,全县到账外资13921万美元,占市对县考核指标1.25亿美元的111.36%,同比增长48%;提前一个季度,完成了全年到账外资目标。外贸进出口总额3.03亿美元,占市对县考核指标3.4亿美元的89.1%,同比增长1.1%;实现电子商务营业额42亿元,同比增长10.6%;社会商品零售总额147亿元,占比91.9%。全局上下以主题教育为契机,以创新实干为出发点和落脚点,围绕全年总任务,对标找差,补齐短板。外资指标力争多超,领跑全市;外贸目标确保达标,全市排名靠前。其他指标完成任务,为2019年各项任务完美收官作出贡献,为2020年首季开门红夯实基础。 (梁超 陈裕)

深谋远虑 度人度己

深度传媒直抵用户内心创造价值

对于“深度”这个词,新华字典的解释有:1、深浅的程度;2、工作、认识触及事物本质的程度;3、事物向更高阶段发展的程度。而四川深度在线广告传媒有限公司(以下简称深度传媒)CEO刘洋为公司取此名的原因可能兼而有之。他说:“我们要为广大客户提供一个有价值有深度的广告咨询和广告投放空间。我们的广告不只是粗浅地达到,不能让用户看了就忘了。我们要让广告深入用户的内心,让用户知道这个品牌,知道这个产品,这样它对广告主才有价值。我们想深度触及用户的内心,深度理解用户的需求,让用户内心漾起微澜,从而搭建起产品与用户的桥梁。”

据了解,盛趣时代旗下的深度传媒成立于2015年,总部位于成都市高新区。公司拥有国内领先的研发实力,致力于广告传媒及整合营销服务,拥有丰富的从业经验。员工高学历高,大数据团队90%是研究生及以上学历;从业经验丰富,团队中80%的人有同行业5年以上工作经验;具有高执行力,拥有超强的自我驱动力和快速市场响应能力。

了解用户 用自身擅长的大数据“勾勒”

研究院外,还有销售、广告优化、UI、技术团队加以配合,建立了以大数据为主的包括有DSP、SSP在内的广告投放的一系列流程。“除了我们自己的平台流量外,我们在去年先后和腾讯、百度、今日头条签约,作为他们的广告代理商。我们有自己的产品,同时还向他们提供广告服务。”

团队目前有70多人,员工年龄都在35岁以下,执行力相当有保证。公司成立四年来,每年营收都以200%的速度增长。“其实,我们在2016年就开始盈利,我们为集团提供力所能及的贡献。”目前公司主要有三大业务板块:深度广告;九本鲜生;星口袋。“虽然三个板块好像所处的行业不同,但在在我看来,万变不离其宗,深入到内部的话都一样,都是数据。”说到公司在盛趣时代集团中的定位,刘总指出:“我们主要为其他子公司提供渠道和销量,提供用户来源。我们负责对他们做的产品进行包装、推广,为他们的腾飞助一臂之力。”

**锁定用户
“精诚所至金石为开”求共赢**

“我们对深度传媒员工的要求,就是全面深入了解客户的需求。一定要知道客户想要干什么?他的用户目标在哪里?通过定向分析,提供一个合理的方案给客户,在执行过程中,随时进行优化调整素材和资料。”

事实上,广告新媒体和传统媒体不同。传统媒体用户认准了某种产品,便会一直使用它。“我们是要让客户看到其盈利点。同样一个广告的价值,对于媒体来说,它要做到利益最大化。这样一个广告展示在用户面前,它能够原本可以收费一毛钱,那我们要做到一毛五或两毛,那么这样可以让我们的所掌握的媒体继续跟我们合作,就把下游端也抓在我们手里了;同理,对于我们上游端的客户来说,他原本要花两元钱做广告达到的效果,现在我们只让他花一块钱达到同样效果,这样就把我们的客户



●左一为深度传媒CEO刘洋。

也抓在了手里了,从而形成广告主、媒体和我们平台三方共赢。”

公司持续提升客户的投资回报率,优化其步骤,用户在不同的阶段,会有不同解决方案,根据每个不同的用户来进行“一对一”定制服务,从开始接单到用户结案,一直跟踪其流程,保证每天都和客户至少沟通一次,了解其需求变化。“我最难忘的事,就是有一个潜在的客户当时他不在成都,在长沙,我们的广告优化和运营人员为了把后续的工作做好,专门飞到长沙去见这个客户,和客户面谈,面谈后这个客户还是不愿意合作,于是我们的工作就是一直呆在长沙,通过一次次地沟通,一次次地讲解,一次次地说服,精诚所至金石为开,一直把这个潜在的客户搞定才凯旋而归。”

“这是和销售运营的素质分不开的,我们对此都有定期的培训,以此增强团队凝聚力和 sales能力,运营能力和客户沟通能力。定期团建对于公司来说是最基本的,同时团队的内部

沟通无障碍的。我们的团队内部相对于其他公司而言矛盾是较少的,沟通成本很低,因为我们的企业文化就是‘年轻、积极、向上’。”

深耕市场 “抓大放小”凸显价值

对于新公司而言,创业艰难管理不易。2015年深度传媒刚成立时只有三个人,直到2015底时才达十多人。在创业初期,对于创业者来说是很迷茫的时期。反映在,不了解市场,不了解用户,不了解客户。“我们就花了大力气去深度调研,其间发生了很多感动我的事。我们的产品对我们而言是一个程序产品,是一个平台,从零开始搭建,付出了很多心血,我们团队在这期间可以说废寝忘食,不眠不休。我们当时加班不可计数,每天凌晨下班成为家常便饭,熬通宵现象也时有发生,我们的团队却默

默付出,无怨无悔。”回首那段激情燃烧的岁月,刘总感慨不已!

“同样曲折的是,在我们产品刚刚推向市场时,却暂时未被市场认可。因为相对于一些比较成熟的公司而言,我们的产品略显稚嫩、不成熟,体现在我们的产品不全符合用户的要求,而且我们当时覆盖的用户量不大,那么对于广告主来说,他的选择性就很小。用户少,客户就会少,形成一个恶性循环。我们当时采用‘输血’的方式,从盛趣时代输入了一批客户进来,我们重点推广某一个行业的用户,由于盛趣时代本身就在网吧行业有一定的游戏类客户,我们就加以‘深耕’,慢慢壮大我们的客户群,增加我们的用户覆盖,用户覆盖量大了之后,客户量自然水涨船高多了起来,形成了一个良性发展平台。”

对于团队建设,刘总的经验就是“抓大放小”,把重要的事情抓住就行了,小事就给团队的负责人去解决,让中层管理者充分发挥自身的能量,在一定的框架内让他们发挥能动性做好自身的工作,让他们尽量做到最好。“这样我们把精力专注于某一个重点领域重点事情,中层管理人自身也获得成长。我们公司几乎所有的管理者都不是空降而来,都是通过他们自身的努力一步一步一个脚印成长起来,他们非常认同企业的文化,在能力以及忠诚度方面无可挑剔。我们的发展宗旨就是让广告变得有价值,这样员工的价值也会在无形中凸显出来。”

“明年我们将把广告产品、数据产品、电商产品做大做强,同时改变‘一花独放’的格局,2020年我们的电商平台要触达千家万户。我看好星口袋这一产品,将为盛趣的腾飞助力;对于生鲜产品,目前处于发展初期,前面还有很长的路要走,我们会‘摸着石头过河’,我们现在主要构是建品牌,为此,我们一直在建立最严格的标准体系。”相信在不远的将来,深度传媒业务的“三驾马车”一定会并驾齐驱,各擅其长! (宋波)