广告

**瞄准市场需求
实施精准开发
浙江力普黄原胶专用粉碎生产线热销**

日前,中国粉碎技术领航者——浙江力普粉碎设备有限公司创新研发的4条黄原胶专用粉碎生产线在新疆一家著名黄原胶生产企业安装调试成功,投入正常生产。至此,该生产线已被新疆、甘肃、内蒙古、山东、河北、河南、黑龙江、上海、江苏等国内著名的黄原胶生产企业普遍采用,深受好评。用户使用表明,设备运行平稳,粉碎效率高,不用停机即可调节粉体细度,且细粉能全部回收,不污染环境;维修、操作和清理方便,生产能力大,不同规格的产品每小时可达500公斤至2吨不等,成为业内的佼佼者。

超微粉碎是黄原胶重要的深加工技术之一。黄原胶在工艺制备中,经生化反应、干燥后的半成品需要高效的粉碎系统来提升产品的使用效果,因此选用专业对口的粉碎设备至关重要。针对这一状况,浙江力普依据黄原胶的特性,从实际需求出发,进行定向精准开发,量身打造,开发了一款黄原胶专用粉碎生产线,可根据客户的要求,为其在80目、200目和325目等不同工序提供专业的粉碎单元解决方案,攻克了一般粉碎工艺存在的产品密度大、易扬尘、溶解慢等缺陷。

浙江力普咨询热线:
13806745288、
13606577969
传真:0575-83152666;
力普网站:www.zjleap.com;
E-mail:zjleap@163.com

一位“孤胆”好医生的故事

2020年5月30日,山西省2020“科学之春”SSTM年度科学传播新闻发布会在省城隆重举行。会上,被众多患者誉为“孤胆好医生”的尤春光大夫荣获了“2019年度山西医学科学传播奖”。

尤春光,太原市和平医院神经康复病区主任、副主任医师,40岁出头,戴着眼镜,彬彬有礼。在内二科住院的王大爷对记者说:“尤大夫每天查房时,我看到他眼神里透出的是关切,脸上带着和蔼的笑容,第一句话就是‘感觉怎么样?好点了吗?’真的让人打心眼里敬重他的人品。”王大爷说的不错,平日里,尤春光大夫承担了科室查房、院内会诊、出诊、值班、指导下级医师等一系列复杂工作,有时忙起来几个小时喝不上一口水,可就是在这种情况下,他依然尽职尽责、保质保量地完成了院领导交付的各项任务。他每时每刻都细心地对待每一位患者,经常加班加点,无论严寒酷暑,即使是节假日或夜半三更,科里或病人有事他都是随叫随到,从来不图任何回报。据了解,他的医疗质量连续数年在和平医院一直排名第一。

在每天查房时,他除了对常见病、如慢性阻塞性肺疾病急性加重期、肺炎、高血压、糖尿病、脑梗死、脑出血等病的诊治能独立完成外,还能熟练地处置危重患者,绝大多数均取得了良好疗效。他无数次参加了医院的重特大抢救工作。2017年3月的一个夜班,急诊科紧急邀请他参加会诊,他一路狂奔,2分钟内就赶到急诊科。患者是一名48岁男性,剧烈胸痛,大汗,于是立即给予吸氧和心电监护,查心电图提示“急性广泛前壁心肌梗死”,患者随之意识丧失、心电监护是心室颤动,现场情况万分危急!他立即给予电除颤,持续胸外按压,简易呼吸器辅助呼吸,建立静脉通路,间断静脉推注肾上腺素等药物,20分钟后患者开始意识恢复,血压上升到正常,转为窦性心律,使患者脱离了危险。病情趋于稳定后,患者很快转到上级医院实施冠状动脉支架植入术,为患者赢得了手术时间。由于他在抢救中医术精湛,且忙而不乱,多次取得成功,受到医院上下的一致好评。

如今,“艾滋病”一词,是当今社会几乎人人避津的话题。可他除了保质保量完成临床医疗工作外,还独自一人承担着和平医院的“艾滋病”管理工作,成为医院独一无二的“孤胆英雄”。他目前管理着近80人的“艾滋病”患者,这些人当中拒不配合者有之;试图轻生者有之;面带挑衅者有之;破罐破摔者有之。面对这个少数人心态严重扭曲的特殊群体,他苦口婆心地给患者谈心,讲解治疗的意义,讲解热爱人生的幸福与美好,同时不忘宣传恶意传播病毒的法律责任。他每天24小时手机开通,随时为他们解决病患、免费心理咨询、定期为他们复查。春风化雨般的心理疏导加上亲人一样的关怀,一次次化解了病人的心结,鼓起了他们生活的勇气。如今4年过去,这些患者的病情稳定,无一例重新住院,更无一例找政府滋事。为此,他多次受到省、市、区疾控领导的高度赞誉,也得到了这些特殊患者的一致点赞。

有一名年逾五旬的患者经过尤春光大夫精心治疗后痊愈了。病人怀着感激将200元硬是往他的衣袋里塞,尤大夫死活不收,病人见此情形打心眼里感动了,这以后每逢节日病人都要给他发短信问候,最终他俩还成了好朋友。

提起尤春光大夫,和平医院一位领导感慨道:尤大夫之所以成为我院医护人员的楷模,就在于他创造了医院的“四个一”,即:当医生18年没有一例患者投诉;没有发生过一次医疗事故;数年治疗“艾滋病”患者百余人无一死亡;从来没有收过病人一分钱“红包”。此外,在当今医院有经济创收的背景下,他依然坚守着患者至上,生命无价的原则,任何时候都严格执行合理用药,合理检查,从不违规,这在市医保局都是出了名的。

尤春光连续多年被评为先进工作者,厚厚一大摞荣誉证书记录着他闪光的人生足迹。尤春光大夫常说:“病人的健康就是我最大的安慰,做为一名医务工作者,应该有一颗善良的心和崇高的医德,所以,患者永远是我的上帝,我喜欢自己的职业,也喜欢为每一位患者服务。”

采访结束时,和平医院院长助理、康复中心主任张红水高兴地说:“去年11月,我们医院已正式获得太原市卫健委批复,向三级康复医院转型发展。我们需要更多的像尤春光这样德才兼备的医学人才。”

(曹克顺)

“七个一”锁定安全生产100%

东方物探西南分公司排列工程中心二队“安全月”活动异彩纷呈

“着火了,赶紧撤离办公区!”“嘘嘘……”6月20日上午9时许,随着一阵急促的哨声,37名红衣人猫腰捂鼻,有序从各办公室迅速撤离。他们来到办公楼前的紧急集合点报数清点人数。配合正在开展的全国安全月活动,东方物探西南分公司排列工程中心二队防火疏散应急演练正在重庆永川基地举行。

围绕“消除事故隐患、筑牢安全防线”安全活动主题,排列工程中心二队以举办一次安全课、开展一次全员警示教育、开展一次安全督查、组织一次反违章专项行动、组织一次“领导干部讲安全进班组”活动、全员参加安全知识答题、组织观看本系统《黑色12.23》安全警示纪录片)等“七个一”为重点,推进安全生产月活动向纵深开展。活动中,队领导讲好“筑牢安全防线、确保安全生产”安全课,教育和引导员工确立“全面安全”理念,共建共享安全氛围。以班组为单位,开展一次全员警示教育,剖析原因,汲取教训,提高安全防护意识。聚焦48项干度安全工作重点,在自查、互查、抽查的基础上,开展安全督查,找不足、补短板,完善管控机制,细化安全保障措施。在施工作业现场组织反违章专项行动,治理薄弱环节,堵塞管理漏洞,防范各类安全风险。“领导干部讲安全进班组”活动,通过现场检查、座谈交流等方式,倾听员工心声,解决影响一线安全生产工作的主要问题和实际困难;向员工讲解安全相关知识。全员通过观看本系统《黑色12.23》安全警示纪录片以及2019年的《生死之间》等危化品安全事故记录片,增强员工安全意识和防护能力,营造健康安全工作生活环境。

应急演练开始前集合

此外,排列工程中心二队还围绕安全管理提升,组织干部员工开展合理化建议征集活动,本次征集活动采纳好的意见和建议11条,用于安全生产工作实践,提高安全管理实效,推动安全生产月活动持续深化。

安全生产月期间,队伍营地电子大屏、展板等媒介平台,持续向全员高频次播放安全知识,以提高大家对安全的认识,增强安全防护的意识。同时,面向内部员工开展了全面的安全隐患大排查。6月20日应急演练结束后,由队领导和班组长组成的安全检查小组,对队部营地库房、材料房、配电房和充电设备存放等发现的安全隐患,用拍摄图片的方式直观“晒”出来,督促有关人员限期整改,使得一些隐患得以及时发现、处置。排列中心二队全员通过安全知识答题竞赛活动,达到人人知安全,说安全,增强安全意识的效果。

排列工程中心二队负责人表示,本次安全生产月活动形式多样、内容丰富,让人喜闻乐见。排列工程中心二队通过此次消防应急人员疏散演练,以达到锻炼队伍,提高员工应急处置能力,为安全生产月活动画上圆满句号,也为做好今年下半年安全生产工作打好基础。

(李梦香)

杭睿房产经纪:为地产和消费者“搭鹊桥”

■ 张悦

房产经纪业是房地产开发和市场消费的桥梁纽带。一手房的客户中有相当一部分是以小换大,以旧换新、抵旧购新等与存量房屋交易相关的客户,这些客户在关心心仪新盘的同时,还必然关心其已有房屋的变现价值,这就使房地产经纪业掌握了开发商所需要的相当一部分客户资源。

杭州杭睿房地产经纪有限公司是一家以地产中介业务为核心的房地产综合服务体,公司自创立以来一直致力于专业房屋全程代理、房屋租赁、房屋买卖、权证办理、按揭贷款等业务。杭睿房地产经纪于2017年6月成立,本着以客户需求为导向,凭借在市区黄金地段的资源优势,进行房产销售工作。以建立卓越的客户关系为战略目标,通过快速有序和标准的网络化建设,不断推出符合特定客户需求的产品,竭诚为客户找到满意的家。

杭睿的服务理念是:诚信、专业、高效、认真、有始有终。为适应市场竞争和公司发展的需要,公司全体员工将齐心协力,奋力拼搏,积极开展各项经营工作,进一步增强企业的整体实力和发展后劲。今后,杭睿将一如既往地坚持“一切以客户为中心”的服务理念,以成熟的管理经验、诚实守信的经营作风,同心协力,开拓创新,不断努力,为客户提供舒适的服务,为员工创造舒心的环境,在激烈的市场竞争浪潮中,乘风破浪,再创佳绩。

日丽物业:致力于服务客户美好生活

■ 余慧颖

致力于服务客户美好生活是日丽物业的使命和追求。物业管理与居民群众日常生活息息相关。物业服务,重在“服务”二字,物业公司和业主的关系,是服务和被服务的关系,不是管理与被管理的关系。对物业公司服务人员来说,为业主做好服务是本分,应尽可能提供周到细致的服务。建设和谐居民小区,首先是物业公司与小区业主要和谐,在小区业主需要相关服务的时候,应随叫随到,态度热情,而不是找各种借口推卸责任,甚至态度蛮横。

浙江日丽物业服务有限公司一直秉承质量是企业生存之根本,并努力提升公司形象,为拓展市场做铺垫。公司已通过质量、环保、职业健康等体系认证;2019年公司荣登浙江物业100强,公司管理的多个项目荣获市级、省级、国家级物业管理优秀单位。多个员工获得相关行业单位颁发的优秀员工证书。多个项目与相关学院、学府接洽成为实践基地。

浙江日丽物业服务有限公司原名温州市日丽物业管理有限公司,创建于2002年4月,注册资金1000万,是一家温州本土发展起来的从事物业管理的专业化公司。现为温州市物业管理协会副会长单位。目前公司管理及拟纳入管理的建筑面积已超300万平方米,管理区域以温州本地为主,辐射周边各个县区。管理团队大都为高学历,具有物业管理专业上岗证的人员,具有良好的执行能力。

新琦密封管件:不断创新,解决行业难题

■ 张悦

因地制宜发展特色和植,不仅能加快特色产业创新发展,还能促进农民增产增收。宁波春秋农业发展有限公司以“带动农民脱贫致富”为宗旨,致力于实现产品质量和产量的双丰收,带动周边群众脱贫致富。随着人们生活水平普遍提高,农村绿色农产品会更有市场,发展特色农业,既帮贫困户提高了务农收入,又解决了优质货源不稳定的问题。农业农村的优先发展最关键还在农民,必须要充分发挥农民的主体作用,调动农民的积极性,发挥主动性、创造性。

宁波春秋农业发展有限公司成立于2019年12月,专业生产柑桔、果蔬等农产品,主要供应葡萄柚、红美人、绿美人、黄美人、美国糖橘、皇帝橘、无核沃柑、柑平、阿斯密、太空一号、由良、脆皮金桔、大丰早熟等柑桔类,二号冬桃、平果梨、红心猕猴桃、柿子、黑珍珠樱桃、蓝莓、柠檬、大棚西瓜、油桃、西红柿、小番茄、土豆等果蔬类。

春秋农业计划新开发大棚无土栽培蔬菜,有循环的水和营养液,足够苗木生长。biang通过现代化设施农业操作管理,不打农药,绿色无污染,蔬菜、水果摘下来就能吃,既可观光又可采摘。利用无土栽培技术提高水肥的利用率和吸收率,使果蔬品质更高,耕地资源也得到扩展和补充,从而使农业生产向着自动化、机械化和工厂化的生产方式发展,达到优质、高产、高效和低耗的目的。

冠军瓷砖:向世界展示中国陶瓷精湛的工艺和魅力

■ 郝志杰

冠军磁砖始创于1972年中国台湾,自成立以来尤为重视绿色环保、始终坚持“绿色建材、绿色工厂、绿色工艺”的环保理念;在台湾,斥资亿元建立首座绿色瓷砖观光工厂——冠军绿概念馆,推动绿建材瓷砖、还原绿色优质生活。几十年来,冠军磁砖数誉无数,先后被评为上海世博会零碳馆唯一指定用砖、连续十年荣获“中国500最具价值品牌”、成为行业首家荣获CQC低碳产品认证的瓷砖品牌、连续多次荣获“企业信用评价AAA级信用企业”、中国家居“十大瓷砖品牌”等认证奖项。自2012年至今,冠军连续多年代表中国瓷砖企业受邀参加意大利博洛尼亚展,向世界展示中国陶瓷精湛的工艺和魅力。

杭州运展建材有限公司成立于2013年,是冠军磁砖在杭唯一指定经销商。公司产品自投放市场以来,以其绿色环保、质优价廉的特性赢得广大客户的青睐,深受客户好评。

“不断满足客户需求,为客户提供优质的产品和服务”是运展建材坚定不移的追求目标。本着为客户提供优质服务的宗旨,公司不断完善自身体系,从原材料进厂至产品成型,全过程围绕质量体系运转,一如既往地为客户提供优质的产品、完善的服务。

坤富保洁:不断提高卫生保洁水平,争做行业佼佼者

■ 李婕

传统意义上的保洁人员比较零散,工作模式也比较松散,服务领域狭窄,并且业务不规范。

随着客户群体的扩大与提高,这种传统意义上的保洁已经不能满足广大消费者的需要,传统保洁方式逐渐退出市场,也标志着保洁行业发展的专业化水平的必然性。

现代保洁是由专门培训的专业技术人员,使用专门的清洁机器、清洁剂和清洁工具,依照科学的管理方法和严格的清洁保养程序技术规范,对各种材质进行针对性清洗和护理,以求保持其应有的表面光泽和高清洁度的一项专业化的工作。

丽水龙泉坤富保洁有限公司以锐意进取、开拓创新的精神、良好的企业形象、卓而不凡的清洁质量,和多家知名企业建立了长期的合作伙伴关系。本着为广大人民群众提供“整洁、清洁、环保”的工作及生活环境,秉承“诚信、和谐、严谨、专一”的理念,以“真诚服务、追求完美,让您满意!”作为服务宗旨,不断探索,努力进取,努力做到卫生保洁水平不断提高,使城市环境面貌不断改善,群众生活幸福指数不断提升,争做行业中的佼佼者。

公司经营范围包括保洁服务;家政服务;房产中介服务;搬迁服务;停车场管理;绿化管理;物业管理;电梯维修、保养;水电、监控设备安装、维修服务;广告拆除服务;有害生物防治服务;餐饮服务;酒店管理;垃圾清理;管道维修;食用农副产品、茶叶、蔬菜、办公用品销售;农业开发;土地综合利用、开发、整治;土地平整;旱地、水田开垦;农业观光旅游等。

康比特焕新亮相!

——从品牌焕新看企业营销升级之道

近些年,人们口中的“618年中大促”早已不仅仅指的是6月18日这一天,同时也是各大品牌在上半年“销量冲刺”的重要节点。运动营养领导品牌康比特也在今年的618交出了一份亮眼的答卷,使其推出的“中国质造 焕新型动”的品牌焕新计划,得以圆满收官。

千万补贴,大促玩法新升级

今年的618不同往年,算是疫情后的第一个盛大购物节。其实早在618大促前5天,康比特就启动了明星推荐全新单品的带货直播——明星张翰、九球一姐潘晓婷在淘宝与抖音两大平台同步开播,宣告了康比特新品燃轻zero蛋白棒全球首发。这是业内首款“添加真实果粒”的轻卡蛋白棒,有香草可可味、柠檬酸奶味、大白兔奶糖味等多种口味,是一款可以代替正餐、补充优质蛋白质代餐蛋白棒,产品0添加更安心,甄选全球优质原料,迎合时下年轻人的塑形代餐需求。

在艺人直播行业兴起的当下,康比特选择借助与娱乐明星、顶级运动员合作带货的方式,重磅推出“燃轻zero蛋白棒”,实属企业在营销上的全新尝试。这一营销举措,将创新的形式与产品的特性进行有机结合,并通过拓宽传播渠道实力出圈走向快消,打破大众对运动营养品的固有印象。相信这样一款更加时尚、大众接受度和认可度均高的全新产品,定会刷新大众对“运动营养品”的认知,也会让市场和消费者重新认识康比特。

在这个品效合一的数字化营销时代,康比特作为运动营养领导品牌,在不断迭代的媒介环境下,有非常大的破圈、跨界、整合的空间。而这次618大促系列活动作为康比特“品牌焕新计划”的收官之作,从直播预热正式官宣,到明星种草再到618大促的成绩单,无论是品牌层面还是带货层面,每一个传播环节中康比特都获得了极佳的效果,也充分的论证了康比特在营销策略创新升级上的决策成功。

多元焕新,品牌营销新模式

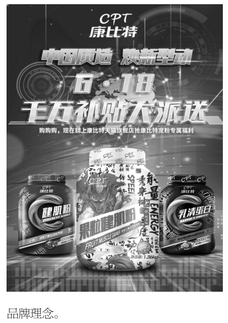
前不久康比特以“中国质造 焕新型动”为主题,强势推出了“品牌焕新计划”,从三个维度诠释了康比特品牌与产品年轻化理念的同时,在全面助力中国运动健康产业的加速发展上,做出了标杆企业应有的表率。

康比特本着“将目标受众再一次年轻化,将场景与品牌信任融入其中”的原则,进行其品牌升级的“三重焕新”:1、遵循“大道至简”设计美学的LOGO焕新;2、兼具中国风和科技感既“变化”又“统一”的全新包装;3、最值得关注、有着划时代意义的工厂焕新。由此,康比特从“品牌定位、营销理念到品牌情怀”,打出了一套革命性升级的组合拳。也为运动营养行业在新经济、新业态下的新营销,提供了全方位的借鉴范本。

整合联动,成就品牌新力量

纵观康比特此次的营销活动,品牌焕新打前站,直播带货引流量,创新产品占市场,随后又以明星为新品背书、以及618斐然业绩的强大加持,用一系列具有康比特特色的“型动力”为“品牌焕新计划”划上完美句点。同时,也为后续活动铺垫了足够的声量,真正意义上的完成了品牌传播之下口碑与美誉度的沉淀与积累。

从广度上讲,康比特通过锁定目标受众触点,达到了广而准确的人群覆盖。在充分利用了创意、场景、内容、话题、事件等营销方式同时,通过丰富、精准度高的数字化整合营销手段,以及敏锐的市场眼光,真正抓住了消费者本质的需求洞察——期待与健康,最终向消费者传达康比特“中国质造”的品牌理念。



从深度上说,康比特通过超级工厂启动直播、VR探厂H5等场景营销的尝试,吸睛无数;电商零售端的千万宠粉补贴、明星直播互动、KOL打“CALL”等精准营销,真正满足了消费者的多元化需求,也成为本次康比特618年中大促在营销上高光时刻。

至此,康比特线上线下整合,构建运动营养行业生态之势已成,强势推出的“康比特品牌焕新计划”也得以圆满收官。作为运动营养领导品牌的康比特,在未来还将不断探索品牌的新之道,致力于成为业内最具健康与创新价值、消费者最喜爱、运动专业人士首选的运动营养食品国民大品牌。

(北青)

广交会“冲上云霄” 企业使出“云功夫”吸引大订单

变身网红直播带货,改造生产车间为直播间,搭建3D展位全景呈现“宅家产品”……为迎接首次搬上“云端”的广交会,今年的参展企业各显神通,不遗余力使出“云功夫”,千方百计寻找新市场、开拓新机遇。

虚拟展台抓眼球

在为期10天的广交会会期中,商品展示、即时沟通、交易洽谈均在线上完成,这给企业网上营销能力带来了不小考验。

一些参展企业早在几个月前就做足“触网”准备,一方面加快数字技术建设,利用网站搭建、网络营销、秒杀活动等把销售渠道转移到线上来;另一方面推出VR、3D虚拟展厅,更加立体直观地呈现产品细节和使用场景,吸引客户关注。

“网上广交会作为一种全新的展示方式,就是把产品从线下‘搬’到线上。”广东省食品进出口集团有限公司总经理杜绪告诉记者,这对企业的产品呈现能力提出更高要求,“过去线下展会,客户可以亲手触摸产品的材质、测试产品的性能,这是线上展会无法做到的,需要想办法尽可能弥补不足”。

广东省食品进出口集团有限公司选择搭建VR展厅,客户轻点鼠标,就可以虚拟游览企业制造车间、模拟产品使用方式等。杜绪说,以前产品宣传使用平面图片即可,现在则需要进行360度的3D拍摄,比如一瓶酱油,除了整体样式,还要将产品的不同容量、包装材质等细节展示出来。

与服装和食品等快消品相比,高端装备因其构造复杂、技术含量高等特点,在引流上难度更大。一些企业采用虚实结合、多管齐下的方式,为装备制造产品“上网”打开局面。深耕通信设备制造领域的江苏苏美达集团有限公司,今年综合运用线上展示、VR实景探访生产一线、推进本土化线下服务等做法,方便海外客商选购。

一些参展企业还通过制作发送线上参展海报、限时限量发放大额优惠券、推出下单即可扣减货款的方式进行线上引流。多家企业表示,从未来经济发展趋势来看,线上推广和宣传将越来越重要,“云展会”不受观看人数、空间和时间限制,可以在“有限”平台“无限”展出商品,让远距离的海外客商第一时间了解新产品、发现新潮流,构通交易更高效便捷。

直播带货抓客户

“你没看错,这不是电风扇,而是灭蚊神器,它既是灭蚊扣也是灭蚊灯,拥有它这个夏天没烦恼”“这是我们今年主推的爆款产品,多功能蒸烧锅,能蒸能炖使用方便,还带有静音科技完全不吵人”……打开广交会官方网站直播页面,说着英、法、德等各种外语的主播,现场发旺的主播,跳起舞蹈的主播等“扑面而来”,在直播间镜头前各显神通地推销产品。

今年的广交会有近2.6万家企业参展,涉及服装、食品、体育用品、家电用品、汽车配件等多个领域。要想在众多的参展企业中脱颖而出并非易事,直播带货成为各企业吸睛引流的重要手段。

一些研发人员、外贸销售人员从零学起,为推销产品使尽浑身解数。拥有多年广交会参展经验的深圳市攀高电子有限公司外贸营销经理王书伦,今年的主要任务就是直播带货按摩器材、理疗器械等产品,“销售人员如果懂产品、懂外贸还会英语,转型要相对容易些。我们今天做了5场直播,收到8个意向订单,都是国外的采购商,金额约60万元”。

面向海外客户的直播,对主播风格、介绍台词和推销方法等要求更高。

因此,很多企业采取竞争上岗的方式,经过层层选拔,培养出一支懂产品、懂贸易、懂外语的主播队伍。一些大型跨国经营企业,如格力集团、美的集团等,则利用旗下各个成熟的海外销售团队,根据不同的海外市场制定相应直播方案,紧锣密鼓争取市场订单。

为了增强情景感和体验感,有的企业干脆把直播设备装进生产车间,全天候向全球客户展示总装、检测、出货等流水线。创维集团海外营销市场营销部经理崔庆告诉记者,公司聘用专业直播团队,通过无人机航拍、工厂巡展等方式讲述产品研发故事,想方设法吸引海外客户驻留下单。

创新产品抓市场

广交会“冲上云霄”,给扎根线下渠道的企业带来挑战的同时,也打开了新的商机。

表现之一即是“宅经济”的兴起使小家电成为“风口”。在此次广交会的直播间里,空气炸锅、电饭炉等小家电成为被追捧的对象。

一些家电企业紧跟消费潮流变化,调整经营战略,积极研发新产品。格兰仕公司上线多款新家电,除42L光波免预热电烤箱、微蒸烤一体机等“拳头”产品外,还展出了迷你电饭煲、美容冰箱等智能小家电。考虑到如今消费者更加注重健康和营养均衡,美的对空气炸锅进行技术改良,推出一款不放油就可以炸、烤食材的产品,一时成为“网红”。

居家办公用品也备受欢迎。在乐歌人体工学科技股份有限公司的VR展厅里,一款居家伴障桌被摆在显眼的位置,这是乐歌今年主推的产品之一。

借助“云上广交会”,传统外贸企业利用大数据、云计算等技术,将产品搬到“云端”,开发出更多新商机。以可预见的是,“云上广交会”既可以帮助中外企业最大程度对冲疫情影响,也将进一步助推外贸企业数字化转型。

(李华林 庞彩霞)

全面聚焦用户体验 张近东现身苏宁旗下多个创新零售业态

6月17日,苏宁控股集团董事长张近东来到南京苏宁新街口店、家乐福门店、苏宁小店三家完成改造升级的创新型门店,就苏宁发力零售业态创新、本地生活服务、数字化转型等方向进行了全方位部署。

近日来,苏宁易购推出的“J-10%”省钱计划引起了行业热议,张近东在苏宁新街口店探访时强调,苏宁打的不是短期的价格战,而是长期的价值战。

而苏宁之所以能够在价格上体现优势,在张近东看来,是源于实力。“苏宁线上线下价格的优势来自深耕三十年的全域价值链,与纯电商平台相比,苏宁门店的云化不仅在服务上持续领先,也让价格竞争更加主动,价格上永远都会比纯电商的同行低是必然结果。”

被行业内誉为“中华第一店”的苏宁新街口店多年来凝聚了苏宁对于零售模式和优质服务的探索,在今年完成重磅升级后成为了苏宁易购全球首个智慧生活体验中心,该店涵盖了整个大场景体验中心,覆盖近百个全球主流品牌产品,包括全国首家大疆SIS旗舰店、海尔智家全球体验中心等。

“金杯银杯不如用户的口碑,要把用户体验作为工作考量的唯一标准。”张近东向现场工作人员强调,苏宁的服务不是霸嘴说出来的,而是要贯通售前、售中、售后的全周期,是通过每一单、每一个用户做出来、现场苏宁高管承诺,“苏宁不仅线上的价格服务要比别人好,线下的价格服务也要做到比别人线上好。”

在家乐福门店,张近东表示,家乐福是苏宁发力全场景建设和快消业务的重要补充。自去年完成对家乐福中国的收购以后,苏宁持续推动家乐福进行数字化转型,顺势带动家乐福实现盈利。疫情期间,全国范围内的家乐福门店严把商品质量、大力发展到家服务,全方位保障了用户的菜篮子。据了解,苏宁到家业务包括3c、生鲜等商品,也包括各种售后和生活服务,“未来,家乐福要成为苏宁线上超市和苏宁小店的‘大后方’”,张近东表示。

张近东还透露,到家业务将在苏宁易购、苏宁家乐福、苏宁小店等10000多家线下业态大力推进,充分发挥供应链前置能力,全面补贴到家商品服务和生活服务,并且补贴不设上限、不设截止时间。

张近东表示,苏宁小店是苏宁助力“小店经济”发展的创新互联网平台,也是苏宁毫不动摇发展的核心战略项目。苏宁将大力发展苏宁小店业务,尽快实现10000家布局规模。苏宁不仅会长期补贴苏宁小店的发展,而且要把商品、物流、售后等整体的供应链能力全面赋能到苏宁小店的发展上来。

而今年以来,苏宁小店推出的全面开放加盟模式吸引了众多合作伙伴,契合了2020年苏宁“开放从1到N”的战略导向。

在巡店过程中,张近东多次强调把用户服务和体验放到极致,“苏宁全域价值链的能力,更要很很落在给用户的实惠价格和优质服务上,把服务和体验做到极致。”

(中新网)

京东新通路携手可口可乐开启总裁带货

6月17日上午10点,京东新通路联手可口可乐推出”可口可乐-掌柜下午茶”直播特辑,借助京东掌柜宝疯狂618大促的超高流量,以新颖的互动方式、极具吸引力的促销力度点燃掌柜宝用户的观看热情,引领B2B直播营销新浪潮。

为了深化双方合作,最大化地提升直播效果,可口可乐特许经营中可区业务总经理施德辉、中粮可口可乐CEO庆立军,中粮可口可乐副总经理方刚,京东零售集团大商超全渠道事业群新通路事业部总裁郑宏彦等双方高层亲临直播现场,面向百万门店在线推广可口可乐潜力单品。直播期间,四位Boss通过产品推介、红包抽奖、互动评论等形式为掌柜宝用户带来多重惊喜,为直播间引来一波又一波高潮。据悉,本次直播仅两小时,可口可乐销售额已破千万。

随着在线经济的不断升温,直播带货已成为时下最流行的促销方式之一。618期间,率先引领B2B直播卖货风潮的京东新通路,联合品牌商与联合仓共同打造最多内容、最大规模、最高规格的B2B直播盛宴。作为京东新通路的战略合作伙伴,可口可乐也在B2B直播新领域上不断探索,并独家冠名了京东掌柜宝直播栏目“掌柜下午茶”。该节目自上线以来,已吸引数十万掌柜宝用户的关注,为可口可乐达成了数千万的销售额,其中,更有40%来源于潜力单品。

除凭借“可口可乐-掌柜下午茶”增加与门店的产品触达外,2020年,可口可乐将持续与新通路展开全面深入的合作,在门店营销、大数据应用、深化市场通路整合等方面进行探索。

在门店营销方面,双方将整合优质资源,利用直播招募门店用户,借助品牌知和积分项目进行用户留存,并凭借新通路的门店标签精准推送定制化活动,高效触达目标售点。

与此同时,双方还将结合新通路深度沉淀的门店数据,以及可口可乐多年积累的市场洞察,升级京东掌柜宝“千店千面”,提升门店的活跃和转化。

除了门店营销和大数据挖掘,可口可乐更将与新通路进一步深化市场通路整合,利用京东分销宝与联合仓展开合作,在加强品牌市场规范的同时,为联合仓带来更高质量、更稳定的货源和更多市场支持,并通过优化物流成本,实现多方共赢。

(王新)

安全生产月宣教进基层

“事故是惨痛的,教训是深刻的,大家要坚决杜绝侥幸思想,做到珍爱生命,拒绝违章……”这是日前中煤新集二矿围绕纵向年志愿者开展安全宣教活动时的一幕。该矿通过扎实开展“安全生产月”系列活动,提高职工安全风险防范能力,促进安全生产稳定。

钱陈勇 摄影报道

便民服务 收费标准:55元/行/天(13字1行)广告热线 028-66079393 QQ:769036015 VX:1330808189
地址:红星路二段159号成都传媒·红星国际2号楼1702室
律师提示:本刊仅为供需双方提供信息平台,所有信息均为印发者自行提供,客户交易前请查验相关手续和证照,本刊不对其所提供信息及结果承担法律责任。

●四川国软合泰建筑工程有限公司(统一社会信用代码:91510100MA6K0123XU)二级资质证书正副本,注册号:D322111447fcDF21071464,声明作废。
●陈江区星悦健康信息咨询服务管业执照正副本,注册号:510104600213356,发证日期:2012年2月29日,声明作废。
●成都市盛达通讯技术服务有限公司(税号:915101056669654340)遗失增值税专用发票(抵扣联和发票联)一张,发票代码:5100193130,发票号码:24409150,声明作废。

声明
我司于2019年4月15日召开了公司2019年第一次股东会,会议决议免去了刘恒福等人公司的一切职务。刘恒福等人被免职后,现仍未交还我司公章及证照。为避免给我司及相关方带来麻烦,特声明,我司名下的以下印章从即日起作废:编码:510107257076 法定名称章,编码:510107464749 法定代表人名章,编码:5101075257875 财务专用章。
特此声明!
成都华达防屋开发有限公司
2020年6月23日

●锦江区优品酒仓服饰经营部营业执照正副本注册号:510104600118254,发证日期:2020年6月23日,声明作废。
●成都市郫运输有限公司遗失机动车销售统一发票及票代码:150001922060,发票号码:01218829,特此声明
●四川生开汽车服务有限公司遗失机动车销售统一发票,发票代码:137011825306,发票号码:11309,特此声明
●四川生开汽车服务有限公司遗失车架号为LGB6E2E9K5D3368的购置税发票一张,金额8743元,特此声明
●成都市武侯区新成路汽车服务有限公司(统一社会信用代码:91510112062475565A)经股东会决定注销公司,请债权债务人自公告之日起45日内向公司清算组申报债权债务。

注销公告
成都平友医学研究所(统一社会信用代码:91510100MA61JKN4G)经股东会决定注销公司,请债权债务人自公告之日起45日内向公司清算组申报债权债务。
●成都鑫鑫利泰电子商务有限公司营业执照正副本(统一社会信用代码:91510112006287636W)遗失,声明作废。
●成都欣怀派运输有限公司遗失机动车销售统一发票及票代码:150001922060,发票号码:01218829,特此声明
●成都欣怀派运输有限公司遗失机动车销售统一发票,发票代码:150001922060,发票号码:01218828,特此声明
●成都欣怀派运输有限公司遗失机动车销售统一发票,发票代码:150001922060,发票号码:01218824,特此声明
●成都欣怀派运输有限公司遗失机动车销售统一发票,发票代码:150001922060,发票号码:01218831,特此声明
●成都欣怀派运输有限公司遗失机动车销售统一发票,发票代码:150001922060,发票号码:01218835,特此声明
●成都鑫鑫利泰电子商务有限公司营业执照正副本(统一社会信用代码:91510112006287636W)遗失,声明作废。

注销公告
成都领先医疗用品有限公司(统一社会信用代码:91510106500920Z5F)经公司股东会决定注销,现已成立清算组,请债权人在本公告见报之日起45天内到成都市金牛区营门口路251号711室本公司清算小组申报债权债务,特此公告。
●合江县麻塘坝镇村民委员会公章(编号:5105225002463)遗失作废
●四川锦福达科技有限公司营业执照副本(统一社会信用代码:91510100MA632D73D)遗失作废
●成都芸雅医疗美容门诊部有限公司营业执照副本(统一社会信用代码:91510122MA6CNGA2K)遗失作废
●双流区竹堡谷足店营业执照副本(统一社会信用代码:92510122AMA6CQLTQ5L,经营者:王200万元。请各债权人自公告之日起45日内向本公司提出清偿债务或者提供债务担保的请求,逾期不提出的视其为没有提出要求。
成都蔬菜物业管理有限公司
●成华区风威商贸部营业执照正副本(统一社会信用代码:92510108MA6CDDY2X6E)遗失作废
●高新区巴斯曙笑具经营部营业执照副本注册号:510109600204191,股东登记证正副本遗失,声明作废。

注销公告
成都领先医疗用品有限公司(统一社会信用代码:91510106500920Z5F)经公司股东会决定注销,现已成立清算组,请债权人在本公告见报之日起45天内到成都市金牛区营门口路251号711室本公司清算小组申报债权债务。
●天府新区成都片区麻田村爱和自助火锅店的食品经营许可证(许可证编号:JY25101850038609)正、副本遗失作废
●天府新区成都片区麻田村爱和福黄食经营部,营业执照(注册号:510122600076863)正副本遗失作废
●成都高新区鑫瑞达建材经营部松冬登记证(证号:5101019973072342120)正副本遗失作废
●注销公告:成都汇川电子科技有限公司(注册号:5101002006094)经股东会决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。
●成都福来容家具有限公司,营业执照正副本(注册号:5101080003046)遗失作废。
中都京杭(北京)国际拍卖有限公司拍卖公告
我公司定于2020年7月2日10:00公开拍卖武定等代车。即日起开始报展,预展地点为物的所在地。拍卖地点:北京市昌平区百沟泉路南侧(昌平区政务大厅楼;联系人:金女士13311092161)
●全牛区谈铁拱棚加固工程有限公司(统一社会信用代码:91510100MA63L3U3XJ)营业执照副本遗失,建筑资质证书(证书号:D351445782,1035173743)副本遗失,安全生产许可证(川)J安字证字[2017]005415副本遗失,全部