

随州市工商联所属商会第一次党员代表大会举行

9月22日,湖北随州市工商联所属商会党委第一次党员代表大会举行,选举产生了市工商联所属商会党委第一届领导班子。市政协副主席、工商联主席刘玲到会祝贺。

据介绍,工商联所属商会是以民营经济为主体、由工商联作为业务主管单位的社会组织,是工商联的基层组织和工作依托。开展工商联所属商会党建工作是进一步促进工商联所属商会改革的重要举措。选举市工商联所属商会党委领导班子,将进一步加强对全市工商联所属商会的建设,推动以党建促会建。

会议要求,要堅持理论武装“强引领”,增强党员共建“驱动力”,充分发挥党组织战斗堡垒作用,加强党组织政治引领作用,深入开展党史学习教育,要坚持完善自身“抓管理”,推动健康发展“向心力”,切实加强自身建设,做好融入商会章程、融入商会决策、融入服务提升,要坚持打造标杆“促发展”,强化互促互赢“凝聚力”,坚持与商会党建工作“同频共振”,推动解决商会突出问题,着力打造商会党建特色,充分调动和激发广大民营经济人士的智慧 and 力量,推动我市工商联所属商会建设走出新成果,为随州经济社会全面发展贡献智慧和力量。

宁夏湖北商会推广湖北茶文化节

9月15日,为更好地推广湖北茶叶与茶文化,加强宁鄂两地的经贸交流,由湖北省农业农村厅、宜昌市人民教育,湖北省旅商联合会组织、宜昌市农业农村局、宜昌市茶产业协会主办、湖北长盛川茶业有限公司等宜昌知名茶企业承办的“湖北名茶优品·健康随行”(宁夏站)2021宜昌茶业推介会在宁夏银川市开幕。包括工商联、随州联合会、宁夏湖北商会等单位以及客商、行业协会等代表200余人参加论坛。

为深入贯彻落实“万企兴万村,是商喝楚茶”精神,拓展湖北名茶产业市场,助力湖北省乡村振兴,由宁夏湖北商会会长杨自贵、党支部书记马建生“挂帅”,副会长杨自贵、理事张国青、马赛主理请援,带领秘书处闻令而动,令出了招,积极发挥人脉资源、市场环境的优势,倾商会及企业之力协助筹办,从活动策划、调研考察、人力物力调配和参会嘉宾接待、行、住等方面,充分发挥“东道主”作用,全程参与筹备保障,确保活动圆满成功。

活动现场,湖北长盛川茶业有限公司分别和宁夏湖北商会、绿鑫茶业有限公司签订合作协议,深度开拓宁夏市场,共同致力把家乡好茶分享给更多宁夏人民。5家宜昌茶企业分别与当地经销商签订了合作协议,宜昌优质茶在宁夏的市场将会进一步拓展。

三明市兴化商会向家乡捐赠疫情防控资金22万元

情系家乡,情商有爱。连日来,福建三明市兴化商会会员企业家等情系家乡疫情,积极向家乡捐赠22万元,定向用于仙游县疫情防控工作。

9月15日,三明市兴化商会向会员企业发出倡议,号召大家为家乡抗击疫情奉献一份爱心。商会会长、天义集团董事长朱长庚率队先捐款5万元……截止9月22日,共有30多家会员企业及驻会人员累计捐款22万元,所募捐款已全部汇入莆田市红十字会指定账户。

与此同时,商会通过微信群等平台,积极呼吁在闽商情:一方面动员所属员工从社区管理,指导他们增强防护意识,原则上无必要不出市,非必要不流动,不参加人数众多的聚餐、聚会;另一方面主动做好线上、疫情防控等,落实好科学佩戴口罩、勤洗手、保持一米线社交距离等常态化防控措施,倡导文明卫生习惯和健康生活方式。

(三明市兴化商会)

中国民间商会副会长、奥盛集团董事长汤亮:瞄准未来市场,将科技创新落在实处

9月24日上午,第四届中国企业论坛举行主题论坛。本次论坛以“新发展格局下的中国企业:使命与路径”为主题,聚焦中国企业在中华民族伟大复兴的战略全局和世界百年未有之大变局之下的责任与使命,机遇与挑战、方案与路径,开拓寰球视野,汇聚世界声音,为新发展格局赋能,为高质量发展助力,共同寻找全球企业的新发展之路。论坛上,中国民间商会副会长、奥盛集团董事长汤亮作主题演讲。

变字当头,以求变新,企业发展格局要融入国家新发展格局

汤亮认为,企业首先要坚持优先发展的原则,其次要坚持创新驱动,要敏锐地抓住新一轮科技革命和产业变革的历史机遇,加速科技成果向生产力的转化。第三,企业要秉持绿色发展,要敢于壮士断腕,加速淘汰落后产能,加快绿色能源、新材料、新工艺的研发。汤亮相信,一流企业的新材料、新工艺,汤亮相信,新材料、新工艺的科技含量就是未来市场的制胜法宝。

汤亮表示,企业首先要坚持优先发展的原则,其次要坚持创新驱动,要敏锐地抓住新一轮科技革命和产业变革的历史机遇,加速科技成果向生产力的转化。第三,企业要秉持绿色发展,要敢于壮士断腕,加速淘汰落后产能,加快绿色能源、新材料、新工艺的研发。汤亮相信,一流企业的新材料、新工艺,汤亮相信,新材料、新工艺的科技含量就是未来市场的制胜法宝。

例如奥盛集团“树四翼”的制造产业,在融入国家新发展格局上,有两个自测的标准:一是看产业的市场占有率,因为市场的选择是最公平的,拿不得半点虚假。譬如奥盛的磁条绳索在全球桥梁缆索市场的份额,占比达到了50%左右。二是看产业的科技化程度,是否比国内

上海市安徽商会与中国银行上海市分行签署200亿授信战略合作协议

日前,上海市安徽商会与中国银行上海市分行举行会谈并签署200亿元授信战略合作协议。安徽省政府驻上海办事处党组书记、主任傅勇兵,中国银行股份有限公司上海市分行党委书记、行长张引川,党委书记、副行长胡群,党委书记、副行长陆涛,上海市安徽商会会长、景城驴妈妈集团董事长洪清华,执行业务长吴昊杰、朱圣杰、徐章东,常务副会长张春、高宝霖、朱盈、曾斯生、张学旺、郭君建,秘书长倪佳丽等徽商企业家代表参加。

洪清华表示,签约只是开始,未来商

上海美国商会:77.1%受访在华美企2020年实现盈利

上海美国商会联合普华永道中国9月23日发布的《2021年中国营商环境调查报告》显示,近六成受访上海美国商会会员企业预计其2021年在华投资将高于2020年,同比飙升超过30个百分点。此外,高达77.1%的受访美资企业在2020年实现了盈利。

本次调查共收到来自338位上海美国商会会员企业的回复,这些美资企业遍布中国各地。调查内容涵盖了经营业绩、业务前景、投资计划、运营挑战、人员规模以及经贸政策等一系列问题。

山东省成都商会成立

为整合在山东泛成都籍企业资源,促进鲁鄂两地商务和经济文化交流,经过18个月的精心筹备,9月17日,山东省成都商会正式成立并授牌,并举行了主题为“梦想启程·蓉通齐鲁”的活动。

山东省工商联副主席郭建礼,青岛市政协副主席、工商联主席廖巧珍,成都市政协主席、工商联主席廖巧珍,成都市委统战部副部长、按照院党组书记书记廖巧珍,成都市工商联副主席曹颖,青岛市工商联副主席等负责人出席活动。山东、成都两地商业精英、友好人士

200余人共同见证这一时刻。根据活动方案,山东省成都商会首次召开了第一届会员大会,会议听取了山东省成都商会筹备工作报告,通过了商会章程和其他重要事项,选举了梁时伟、曹鹏、俞海燕、张小冲等第一届商会负责人。

活动中,郭建礼、廖巧珍为山东省成都商会进行授牌,廖巧珍为山东省成都商会“青岛商会团体会员单位”牌匾。郭建礼对山东省成都商会提出了“坚持

四川省注册了40多个CA,“西南地区加起来有上百个”。数量多只是一个方面,目前,每注册一个CA数字证书,年服务费300元至800元不等。此外,由于CA数字证书每年都有更新期,公司还要安排专人对各地区的CA证书进行管理,既费时费力又贵人力。

“CA数字证书是由CA机构颁发的证明,相当于企业在网络上的身份证。杨铭英说,公司主营业务为公共制造与销售,80%的客户是政府单位,按照政府采购招标要求,参与招投标活动,需要注册CA数字证书获取证书、提交投标文件。由于各地平台不一,CA数字证书不互认,每去一个地区参与一个招投标活动,公司都要注册一个CA数字证书。她坦言,公司仅在



外同行领先了一步。只有掌控了领先的核心科技,企业的发展才有未来。譬如奥盛的介入医疗器械,无论是投入市场的LAChes左心耳封堵器,还是处于不同临床阶段的二代瓣修复系统及脉冲电场消融系统等,都应用了超国际一流水平的新材料、新工艺。汤亮相信,新材料、新工艺的科技含量就是未来市场的制胜法宝。

瞄准未来市场,科技创新落在实处 是中国企业进步的必然路径

在汤亮看来,最能催生先进生产力能力的路径,就是科技创新之路。唯有科技创新的力量,才能创新新的商业模式,

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电

炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变

压器,能节省大量电能,降低碳排放。



压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

汤亮介绍,以年产量100万吨的电炉炼钢为例,用超导电缆替代传统变压器,能节省大量电能,降低碳排放。

电系统的话,在碳排放减少上,每年至少可以减少1万吨至2万吨的二氧化碳排放,相当于上海一万个家庭年用电量的碳排放。

超导科技是世界上公认的难度最大的顶级前沿高科技,不仅符合“十四五”规划所要求的“新能源、新材料、高端装备、绿色环保”的要求,“内需”的市场前景也十分广阔。目前,世界上第一条超公里级的商业化示范工程,已经在上海徐汇区的核心地段开工建设。超导电缆穿行其间,只占用传统电缆九分之一的空间,但在原有的管线路网中穿行,最大落差只有8米之高。

这项示范工程,将全程排管敷设1回三相超高压超导电缆为电网进行供电,额定电压35kV,额定电流2200A,长度1.2公里,实验时拥有4回35千伏常规电缆的替代。目前,工程所铺的1.2公里超导电缆、超导终端、中间接头、制冷及监控系统等部件,已由奥盛集团旗下企业全部生产完毕,预计在2021年11月底实现通电。

从创新科技的标准看,这个项目的线路长度、载流能力和应用场景等多项指标,均达到了国际领先水平。该项目是上海市政府和国家电网开展科技产业战略合作的重要工程,将系统验证高温超导电缆的技术可行性,进一步支撑我国大城市的电网发展,对未来发展超导输电技术的产业化,也具有重要的标志性意义。

(刘依)

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。

作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入大众视野且不断做大做强,荣获中国旅游总评榜“云

明也在实践中不断深化这一思路。在他看来,特色、文化、环境、品质,是高端旅游产品的核心竞争力。作为云云云国际旅行社有限公司总经理,原义明带领团队先后开发出“克拉之星”“王者归来”“滇西往事”“孔雀王朝”等数十条旅游线路,并将其品牌化、规模化,形成了一条条优质的服务,巧妙融入文化与地域的个性化设计,很快便站稳了市场。随后,他在开拓创新的同时,不忘立足企业的长远发展,着眼于旅游品牌的长期运营与管理,不仅提升了其品牌价值,也让“云云天”成功走入