

把握风口 自由翱翔

——记中国武术搏击赛事推广顶级专家徐睿

每个人心中都有一个武侠梦。在“武林风”劲爆大江南北数年的背后,你是否曾想起那位及时抓住行业“风向”,以赤诚而卓越的态度诠释“优秀武术搏击赛事推广”专家“标杆意义的人——他就是赋泽体育科技(北京)有限公司(“赋泽体育”)董事长徐睿。

徐睿在这个江湖成名已久。早在全民尚武的风潮初露生晖时的2000年,他便作为创始人之一推出了中国首个系列商业搏击赛事——“中国武术散打争霸赛”,4年里共运营近120余场比赛,在全国120多家地方电视台落地,更地级 CCTV-5 的青睐,赛事的每一次直播都创下万人空巷的奇迹。2001年,“中国武术散打争霸赛”的版权卖给了当时如日中天的香港亚视,成为中国原创商业体育赛事达成国际版权交易的开创者。“散打王”这一赛事开创了中国搏击赛事商业化推广成功的先河,无论是商业点策划、比赛制片流程、盈利模式设计……都成为后期众多同类体育项目效仿的楷模。徐睿的名字在江湖口碑相传,直到2015年由他创立的赋泽体育横空出世,这位武术搏击赛事推广领域的专家开始了新的征程。

随着2014年国务院46号文件的颁布,体育产业迎来了前所未有的爆发。徐睿迅速抓住商机,带领赋泽体育重磅推出国内首档女子搏击真人秀节目《格斗女神》。这一节目完全颠覆传统竞技比赛的呈现方式,率先将格斗比赛与综艺真人秀结合,并首次将“女神”和“格斗”两大流行元素完美糅合。徐睿在《格斗女神》中担任总策划与出品人,同时还肩负推广重任。在他的助力下,《格斗女神》自2016年2月在腾讯视频首播即引发轰动,每期点播数据均在千万以上,远超其他对手,并引发了之后《女拳主义》《青春有搏击》等同类武术搏击节目纷纷出台与热卖。

秉承匠心精神的徐睿始终以“做一个体系、一个生态”的理念来推广着武术搏击赛事。就在行业还沉寂于对《格斗女神》的狂热喜爱中,他敏锐意识到利用“武术+互联网”去构建搏击生态产业链的重要价值,带领赋泽体育及时把短视频这一风口,全球最大的原创武术搏击自媒体平台《用武之地》推向全国。徐睿在《用武之地》中身兼原创策划、导演、推广为一身,他不断探索着武术搏击行业的新业态,成功打造出一条搏击综合产业链。《用武之地》推出后业绩惊人:拥有垂直粉丝近3000万,平台总点击量超5亿,今日头条阅读量8000+,其中一个抖音号的粉丝量就达到1000万,流量爆表……在搏击赛事直播引流、武术防身教学产品销售等等方面,《用武之地》都堪称一骑绝尘,在整个体育媒体平台上独领风骚。

在每一个战略风口,徐睿总能精准抓住行业需求,随着抖音、小红书、快手等短视频平台的迅速崛起,他先抢抓住短视频掘金的机遇,迅速占领头部短视频平台阵地,把《用武之地》变成了脍炙人口的超级武术搏击IP。这些年来,《用武之地》将西瓜视频、粉丝丝量突破100万+,抖音“1000万粉丝成就”奖……等不胜枚举的行业大奖纷纷收入囊中,盛名远扬。

时代永远在呼唤精英。如今在国内国际双循环的新格局下,如何更好推广武术搏击赛事,促进武术搏击项目融合与交流,推动相关生态产业链的发展,是徐睿新的追求目标。他勇往直前,凭借引领时代创新和行业前进的前瞻眼光,必将续写更为精彩的奋斗新篇章。(郭慧)

从“农机专家”到矿区“机电神医”

——记中煤建三十工程处施工项目部机电经理于士诚

■ 李继峰

如果一个人能始终保持创新的心态,像钉子一样较劲地往里钻,用执着的心态做专业事,用犀利的眼光发现设备不合理的的地方,大胆改造,为我所用。这样的人才,长期不懈,在工作岗位上一定会成果丰硕,让领导对他刮目相看,成为同事中的佼佼者。中煤建三十工程处施工项目部机电经理于士诚,就是这样的人,因为他的持续努力,成为远近闻名的“机电神医”。

草原上的“农机专家”

“我曾在呼伦贝尔草原上开了个农机维修店,也曾前仆水龙车,生意挺火。那里气候特别寒冷,一年只有五月到十月,干6个月活,其余时间只能待在家里,围着火炕闲着无事做。”于士诚谈到自己的过去,眼里充满神采,他很怀念在壮阔无垠的草原上,那段打拼的青葱岁月。

读高中时,于士诚特别懂事,那时候家里负担重,没有钱考上大学,就报名到旗里的农机培训班,学了一年农机维修,在农机维修中心实习半年。在家人的资助下,他在镇上开了一个农机维修服务站。由于他待人热情,服务周到,十里八乡的农牧民,都喜欢到他的维修站修理农机。虽然修理工时长,但于士诚还是有学问、善钻研和能吃苦,赢得了好口碑。农牧民送来的农机具,他都会加班加点,短时间内“手到病除”。没几年,成为当地颇有名气的“农机维修高手”。

“我姐姐是三十工程处一名员工,当时项目部特别需要电机员,她看我常常被冰雪封在家里生意不好做,就建议我到项目部工作。”于士诚说。作为家里的顶梁柱,在姐弟俩的推荐下,他就入职三十工程处,当了一名电机工。

自1999年参加工作,于士诚就像“老爱父亲”,喜欢上所从事的“山电机维修。并在行业还沉寂于对《格斗女神》的狂热喜爱中,他敏锐意识到利用“武术+互联网”去构建搏击生态产业链的重要价值,带领赋泽体育及时把短视频这一风口,全球最大的原创武术搏击自媒体平台《用武之地》推向全国。徐睿在《用武之地》中身兼原创策划、导演、推广为一身,他不断探索着武术搏击行业的新业态,成功打造出一条搏击综合产业链。《用武之地》推出后业绩惊人:拥有垂直粉丝近3000万,平台总点击量超5亿,今日头条阅读量8000+,其中一个抖音号的粉丝量就达到1000万,流量爆表……在搏击赛事直播引流、武术防身教学产品销售等等方面,《用武之地》都堪称一骑绝尘,在整个体育媒体平台上独领风骚。

在每一个战略风口,徐睿总能精准抓住行业需求,随着抖音、小红书、快手等短视频平台的迅速崛起,他先抢抓住短视频掘金的机遇,迅速占领头部短视频平台阵地,把《用武之地》变成了脍炙人口的超级武术搏击IP。这些年来,《用武之地》将西瓜视频、粉丝丝量突破100万+,抖音“1000万粉丝成就”奖……等不胜枚举的行业大奖纷纷收入囊中,盛名远扬。

时代永远在呼唤精英。如今在国内国际双循环的新格局下,如何更好推广武术搏击赛事,促进武术搏击项目融合与交流,推动相关生态产业链的发展,是徐睿新的追求目标。他勇往直前,凭借引领时代创新和行业前进的前瞻眼光,必将续写更为精彩的奋斗新篇章。(郭慧)



● 于士诚(中)与工友一起分析综掘机截齿分布与维护

的关键点,他都在笔记本上,有空就向师傅和技术人员请教。下班回家后,他更是一头扎进学习,没有耽误高考上大学,就报名到旗里的农机培训班,学了一年农机维修,在农机维修中心实习半年。在家人的资助下,他在镇上开了一个农机维修服务站。由于他待人热情,服务周到,十里八乡的农牧民,都喜欢到他的维修站修理农机。虽然修理工时长,但于士诚还是有学问、善钻研和能吃苦,赢得了好口碑。农牧民送来的农机具,他都会加班加点,短时间内“手到病除”。没几年,成为当地颇有名气的“农机维修高手”。

“我姐姐是三十工程处一名员工,当时项目部特别需要电机员,她看我常常被冰雪封在家里生意不好做,就建议我到项目部工作。”于士诚说。作为家里的顶梁柱,在姐弟俩的推荐下,他就入职三十工程处,当了一名电机工。

自1999年参加工作,于士诚就像“老爱父亲”,喜欢上所从事的“山电机维修。并在行业还沉寂于对《格斗女神》的狂热喜爱中,他敏锐意识到利用“武术+互联网”去构建搏击生态产业链的重要价值,带领赋泽体育及时把短视频这一风口,全球最大的原创武术搏击自媒体平台《用武之地》推向全国。徐睿在《用武之地》中身兼原创策划、导演、推广为一身,他不断探索着武术搏击行业的新业态,成功打造出一条搏击综合产业链。《用武之地》推出后业绩惊人:拥有垂直粉丝近3000万,平台总点击量超5亿,今日头条阅读量8000+,其中一个抖音号的粉丝量就达到1000万,流量爆表……在搏击赛事直播引流、武术防身教学产品销售等等方面,《用武之地》都堪称一骑绝尘,在整个体育媒体平台上独领风骚。

在每一个战略风口,徐睿总能精准抓住行业需求,随着抖音、小红书、快手等短视频平台的迅速崛起,他先抢抓住短视频掘金的机遇,迅速占领头部短视频平台阵地,把《用武之地》变成了脍炙人口的超级武术搏击IP。这些年来,《用武之地》将西瓜视频、粉丝丝量突破100万+,抖音“1000万粉丝成就”奖……等不胜枚举的行业大奖纷纷收入囊中,盛名远扬。

时代永远在呼唤精英。如今在国内国际双循环的新格局下,如何更好推广武术搏击赛事,促进武术搏击项目融合与交流,推动相关生态产业链的发展,是徐睿新的追求目标。他勇往直前,凭借引领时代创新和行业前进的前瞻眼光,必将续写更为精彩的奋斗新篇章。(郭慧)

奋斗的青春最美丽

■ 陈海朗

在中煤新集设备维修公司二矿综修车间,你经常能够看到一位瘦瘦高高、面容清秀的小伙子戴着安全帽,拿着图纸或量具,

坚持深入一线,研究各型综机设备,与检修作业人员进行密切交流,不断积累实践经

验,熟练掌握综煤机综采、综掘设备维修技术。长期的摸索与实践使他掌握了一项能够快速判断和排查设备出现的故障的技巧。

扎实的专业技术基础知识,丰富的实践经验让他在日常工作中能够得心应手,他突出的工作能力得到了领导和职工们的一致认可。

发挥技术优势,创新解决难题

凡臣臣多次参与车间及设备维修公司安全生产、技术改造项目,为公司解决了多项生产难题,他参与了设计制作双缸位拆缸机项目,传统的拆缸机功能单一,在立柱的整个装配过程中,需要频繁起吊,多积劳作,设计制作双缸位拆缸机用于被压支架立柱及千斤顶的拆装,尤其对立柱的拆装有历史性突破,实现了中矿、活柱及导向套在同

一设备上装配,从而避免因频繁起吊所带来的工作效率低、工人劳动强度大的技术问题。

在他看来,越难做的工作,越能说明上級对自己的信任,对自己能力的认可,每圆满完成一项工作就是对自己的一

干好是本份,干不好是失职

凡臣臣给人的第一感觉就是为人十分腼腆,小伙子话不多,但是干起工作来却雷厉风行,没有任何拖泥带水。从2013年3月入职中煤新集公司以来,他先后在设备维修公司一矿综修车间、技术科、二矿综修车间担任技术员。无论在哪个单位,他的对待工作都是认真负责、兢兢业业。每当接到公司或车间安排的工作任务,他都会第一时间全身心投入工作,遇到困难总会想方设法自行解决,从不同领导和公司提任何要求,也不会以任何的理由推脱。在他看来,越难做的工作,越能说明上級对自己的信任,对自己能力的认可,每圆满完成一项工作就是对自己的一

工作想提升,学习充电是关键

即使走上工作岗位,凡臣臣仍保持在学校里的坚持学习的好习惯,每天工作之余,当同事开始放飞自我时,他却来自我专业相关的书籍,各类设备技术资料以及国家、地区、行业的各类规范,努力学习,不断地增加自身专业知识积累,提升自己的设计创新能力。为了能够更快、更好地完成车间的相关设计工作,为生产检修提供更加完善的技术服务,他主动自学并熟练掌握了三维制图软件 Solidworks、Pro/e。他

坚持深入一线,研究各型综机设备,与检修作业人员进行密切交流,不断积累实践经

验,熟练掌握综煤机综采、综掘设备维修技术。长期的摸索与实践使他掌握了一项能够快速判断和排查设备出现的故障的技巧。

扎实的专业技术基础知识,丰富的实践经验让他在日常工作中能够得心应手,他突出的工作能力得到了领导和职工们的一致认可。

发挥技术优势,创新解决难题

凡臣臣多次参与车间及设备维修公司安全生产、技术改造项目,为公司解决了多项生产难题,他参与了设计制作双缸位拆缸机项目,传统的拆缸机功能单一,在立柱的整个装配过程中,需要频繁起吊,多积劳作,设计制作双缸位拆缸机用于被压支架立柱及千斤顶的拆装,尤其对立柱的拆装有历史性突破,实现了中矿、活柱及导向套在同

一设备上装配,从而避免因频繁起吊所带来的工作效率低、工人劳动强度大的技术问题。

在他看来,越难做的工作,越能说明上級对自己的信任,对自己能力的认可,每圆满完成一项工作就是对自己的一

根植华夏大地 筑就城市经典

——记东方伟业(中国)投资控股有限公司董事长林端生

企业规模不断壮大,员工综合素质不断提高,齐心协力,打造着商丘市卓越的

地产品牌——东方伟业。他所领导的东方伟业(中国)投资控股有限公司,凭借精

益求精的工程质量和服务的经营模式,东方

伟业集团近年来在强手如林的商业地产企

业中脱颖而出,赢得了业界同仁和业主一

致的称赞和认可,而它背后的掌舵者就是

在地广人稀的河南,他就是林端生董事长。

新型管材提升机包括底部钢板等部

件,底部钢板的下方设置有呈对称布置的

车轮胎,车轮胎通过车轴与底部钢板连

接,钢板尾部设置有卷扬机,卷扬机前方

设置有斜向上伸缩圆钢套管,圆钢套管

下方设置有斜撑圆管,斜撑圆管末端设

置有伸缩圆钢套管。

新型管材提升机通过可伸缩圆钢套

管实现装置长度和高度的调节,制作材料

易购且价格低、加工方便,实用性强,适用于

各种高层、建筑内,有效缩短施工周期。

同时通过卷扬机对管材进行提升操作,减少

使用人力,提高安装效率,降低施工成本,

促进施工进度。

(姜晓波)

中国二十二冶华中公司发明新型管材提升机降本增效

管材提升直接关系到管道安装工程进度及安装质量,是工程能否成功的决定性因素。在管道安装过程中,由于管材自身重量较大,安装高度较高,导致人工安

装难度较大,安装效率低,影响施工进度,

给工程施工带来了不便,为此,华中公司研发了一种新型的管材提升机解决了这

一难题。

钢管提升直接关系到管道安装工程进度

及安装质量,是工程能否成功的决定性

因素。在管道安装过程中,由于管材自身

重量较大,安装高度较高,导致人工安

装难度较大,安装效率低,影响施工进度,

给工程施工带来了不便,为此,华中公司

研发了一种新型的管材提升机解决了这

一难题。

钢管提升直接关系到管道安装工程进度