

互联网 + 大数据服务促文化惠民

四川文化院抱团发展建联盟

刘晴

11月29日,四川省文化厅召开新闻通气会,宣告四川文化·院团联盟正式成立。目前,第一批加入联盟的有包括四川交响乐团、四川省歌舞剧院有限责任公司、四川省川剧院在内13家院团、2所高校及3家社会文化教育机构、文化传播公司。联盟成立后,将对全省文化艺术资源、剧场资源、观众资源进行有效整合,促进四川文艺舞台的大繁荣。同时,联盟将积极运用“互联网+”与大数据服务,更好地实现文化惠民,培养文化消费习惯,助力社会效益与经济效益的双丰收。

五大省直院团加盟

“龙头”带动促全省文艺繁荣

记者从会上获悉,加盟院团既包括四川交响乐团、四川省歌舞剧院有限责任公司、四川省川剧院、四川省人民艺术剧院有限责任公司、四川省曲艺研究院等省直院团,又有南充市歌舞剧院、内江市川剧团等市级院团、县级院团;既有国有院团,也有集体民营院团。其中,省直五大院团联袂加盟并成为院团联盟核心,将发挥龙头带动作用。

“通过首届四川艺术节我们看到,很多省直院团都触角在往下延伸。”四川省文化厅副厅长宴维平表示。近年来,省直院团在深化改革,推进艺术创作生产中,分别不同程度地开展与市州院团的合作帮扶,并取得瞩目成绩。如,四川省川剧院与遂宁川剧团合作创排《燕归》,与巴中东阳区川剧团合作《挂印知县》;四川交响乐团扶持内江市转制院团内江人民艺术剧院共同打造“百姓大舞台”等,都很好地发挥了省直院团龙头带动作用。“院团联盟就是要把这已经开展的龙头带动作用变为常态化的良性机制,让更多的基层院团享受到这一合作机制带来的发展机遇,特别是县级川剧团的加盟,更有利于形成以强带弱,振兴地方戏剧,促进川剧艺术共同发展的局面。”相关负责人表示。

据悉,此次院团联盟的形成汇聚了各加盟院团拥有的剧场资源,延伸形成区域性剧场联盟。开放合作的院团联盟,不仅有利于演艺人才资源整合,还有利于优化剧场使用,通过优秀剧目展演、巡演和文化惠民演出连锁互动,可充分利用现有剧场,实现演艺资源的共享共赢。同时,可推动联盟院团剧目演出的上下交流互动,不仅可以为市、县级院团提供到省级剧场演出机会,还



更方便地把优秀剧目送下去,与基层院团同台交流。

互联网 + 文化惠民

2020年内将掌握20万观众数据

联盟成立之后,不仅将实现艺术资源、艺术人才、剧院资源等有效整合,还将对实现观众资源的互通。据了解,2015年首届四川艺术节近30台剧目在成都6个剧场轮番上演。其中,由四川交响乐团音乐之家代理的票务销售共计23台。而持有音乐之家推出的“四川文化·惠民卡”的市民可以在市内3个票点方便、快捷的选座购票,也可以通过网络、电话等进行预先订票、电子兑票,同时在原有惠民票价上再享受八折优惠。实实在在的文化惠民政策,使得音乐之家代理剧场场次平均上座率率达到八成以上,有的甚至提前一周售罄。

“我们在惠民卡拥有5000会员时就开始进行数据

分析与服务。”据四川省文化厅巡视员石勇介绍,通过数据分析,能对购票观众进行较好地分类,并按照喜好及观看演出习惯对观众进行定点的精准营销,也能更好地指导剧目的创作。据悉,院团联盟以后,将充分发挥现有“四川文化·惠民卡”精准营销优势,为全体联盟单位服务,发展壮大各门类艺术观众群体,不仅引导人们走进剧场,更要培育大众文化消费习惯,发展文化市场,实现从免费、低票价到艺术价值的回归。

目前已免费发放文化惠民卡上万张,“一卡在手,全家看戏”,实际受惠观众客户超过2万人。按照初步设想,至2020年前,通过升级换代,将现有文化惠民卡升级为可储值文化消费卡,在院团联盟中发展不少于20万持卡用户。同时,通过互联网+大数据服务,积极拉动各门类艺术剧场消费,将社会效益放在首位,实现社会效益和经济效益双赢。

电商冲击 商家危机意识浓

成都荷花池商会召开成立15周年庆典活动

吴忧

11月28日下午,成都荷花池商业联合会(成都市工商联荷花池商会)举办了成立15周年庆典活动,近百名荷花池商家代表聚首,现场喜庆气氛之下有些严肃。在庆典开始之前,商家们先上了一堂课——荷花池首届O2O商业发展研讨会。商家们试图在这里找到传统商贸行业的痛点,让荷花池商圈在电商冲击之下得以永续发展。

经济下行加电商冲击

荷花池要走转型升级之路

“我们要突破这场互联网‘危机’。”成都市工商联副主席温莉艳表示,如今的荷花池,面临着宏观经济形势下行的压力,又面临着新兴电商的冲击,下一步如何进一步转型升级,如何健康发展,如何永续发展,对所有企业家来说都是一道难题。

成都荷花池批发市场坐落在成都市的北大门,是

一个多种经营形式、多种经营方式、多种经营品类、多种管理服务功能和多地区客商并存的大型综合批发市场,其规模、效益均居我国西部集贸市场之首。

“经过30多年的发展,荷花池已经是成都、四川乃至整个大西南地区的重要商贸流通渠道,是许多商品进入西南市场绕不过去的商贸重镇。”温莉艳说,互联网带来的“危机”,既是危险,又是机遇,“我们要以‘空瓶子’的心态去学习,主动适应新形势,主动融入电商时代,用现代化的思维、理念和工具,助推荷花池的又一次腾飞。”温莉艳表示,在互联网与传统行业深度融合发展的大形势下,荷花池仍有巨大的发展空间。

从街边小摊到最大市场

荷花池酝酿再次创新发展

研讨会上,商家与专家学者热烈交流,提出的问题一个接一个:传统商贸行业与电商行业是不是你死我活的关系?互联网到底能给商家带来哪些?如何利用互联网工具去拓宽商贸流通渠道?

“从街边小摊开始,到荷花池现在的规模,要是就这么没有了,太可惜了。”一位自称姓陈的商家告诉记者,他见证了荷花池30多年的发展,“往前几年,在那以前其实是比较稳定的,不管是上游的厂家和下游的零售商,都只认荷花池这个牌子,荷花池也是上游厂家、商家必须攻占的一个阵地。”

“荷花池30多年的发展历史,就是一部不断自我革新,不断推陈出新,不断适应新形势的历史。”成都荷花池商业联合会党支部书记、会长肖瑞明说,荷花池的商家始终能吃苦耐劳、踏实肯干,这是保证荷花池发展的基因,“在发展潮流当中,我们可能会迟到,可能会走弯路,但是肯定不会缺席。”

成都荷花池商业联合会原名为成都市工商联荷花池商会,在2000年由成都市工商业联合会以蓉联发(2000)03号文件正式批准成立。经过14年的发展壮大,于2014年11月28日经成都市民政局成民审[2014]450号文件,成都市工商业联合会成联[2014]55号文件正式批准,更为现名。

甜橙金融战略合作新希望乳业

张歆

11月24日,新希望乳业控股有限公司与天翼电子商务有限公司签署战略合作框架协议,新希望乳业与甜橙金融跨界合作,为积极践行“互联网+”国家战略做出了表率。

双方约定,将充分发挥各自资源和业务优势,共同在供应链融资、消费金融、财富管理、线上线下渠道拓展、征信等互联网金融领域开展紧密合作,通

过优势互补、资源共享,进一步巩固双方在各自领域的行业地位,实现合作共赢。同时,双方还将在各自营销渠道、营销活动中融入对方品牌元素,利用各自优势资源开展联合营销活动,实现资源共享,扩大市场份额,深化品牌合作,创造更大的商业价值。

此外,双方在全面业务合作基础上,将进一步探索基于企业发展战略的金融领域业务布局和创新,探讨资本层面合作,推进体制机制和业务模式转型发

互联网+家具 看川商雄起

汪雯

2015年11月28日广东四川商会家具分会换届选举大会在广东佛山顺德举行。新红阳集团控股广东公司总经理朱玉山当选为新任会长。在现在经济形势变化的大环境下,家具行业发展整体受阻,传统家具业的发展更是不容乐观,而互联网的到来更是加速了这个行业大洗牌。这次广东四川商会家具分会换届就职典礼,齐聚了广东省乃至全国的家居业界大腕,共同探讨在互联网+时代,家具行业如何涅槃重生,业界川商如何抱团雄起。并一同见证广东四川商会家具分会换届及新一代领导就职典礼仪式。新红阳集团控股广东公司总经理朱玉山当选为新任会长,佛山市艾格妮斯智能家居有限公司董事长、广东四川商会家具分会秘书长许琨主持了换届选举大会,广东省部门相关领导、行业协会领导、友好商协会、媒体等800余人出席了会议。

就职典礼后,中国家居电商行业O2O营销模式创

始者、美乐乐CEO高扬在现场做了《互联网+家具,如何涅槃重生》的主题演讲。他认为定制之所以发展迅猛,根本原因在于卖的不是产品,而是服务。无论定制还是成品,未来的胜者不是守株待兔的,而是要走到用户家里去,为用户提供量身定制的解决方案。

“可以说PC互联网高峰时代已经告一段落,天猫京东把人流带去了线上,大众点评、电影票团购网站把人流带到了线下。大约前年开始,进入现在是移动互联网的时代。以美乐乐为例,美乐乐电商探索2008年开始做网站,目前移动流量接近PC流量,移动增值速度很快,未来移动会是PC流量的10倍以上。”在谈到互联网的到来,制造企业要如何突围的问题时高扬说,“有门店的、体验感、服务要求强的依然存在机会。企业要强化移动端,而在移动端流量入口的选择上,公众号要优于APP;销售服务应当大于销售产品;二维码的线上线下引流要重视。美乐乐现在也在加快电商平台的升级换代,加强移动端的建设。”

展,促进战略协同与合作共赢。

甜橙金融总裁高宏亮表示,双方的战略合作将开启新的生活方式和乳品消费时代,双方的高度互补互利,将促成双方共同扩大产业生态圈,为广大百姓提供更加健康、便捷的消费、金融服务。

据悉,双方已在成都、昆明、青岛、保定、苏州的鲜生活门店及电信营业厅等网点开展联合营销活动,受到了广大消费者的关注,未来双方还将在更多城市及地区开展合作活动。

在《传统家具业的新机遇》高端对话环节,业界大咖们都思维飞转,各抒己见。传统家具行业的冬天真的来了吗?有嘉宾认为这是毋庸置疑的。但是中国家具协会副理事长陈宝光先生认为:“家具业不存在冬天,这一说法是对行业认知的误导。当下发展迅猛的互联网并不是家具的终结,而是传统制造业转型的开始。企业发展有高潮也有低潮,而家具制造业保持了7-12%的增速,这说明人们对家具是有刚需的。”

新任第二届广东四川商会家具分会会长朱玉山认为:现在要把四川商会定位为创新、跨界、学习的商会,商会以后还有做B2B平台,甚至做O2O平台,也不排除之后做成金融平台,企业成本增加,人力、土地、环保等成本都在增加,所以更需要抱团发展。朱玉山会长还表示,接任大旗非常激动,这是荣幸更是责任。他说道:“因为商会会员的梦想跟我一致,所以之后要把商会做成服务的商会、发展的商会、共赢的商会、学习的商会。”

绵阳市领导与福建四川商会返乡投资考察团进行会谈

欢迎川商返乡创业

马新友

11月27日,绵阳市委副书记、市长刘超在绵阳市与省政府驻厦门办事处主任徐朝晖,以及福建四川商会返乡投资考察团一行会谈。

刘超在会谈时对福建四川商会给予绵阳的关心支持表示感谢。他说,福建四川商会成立以来,积极秉承四川川人“敢闯、敢拼、敢干”的奋斗精神,努力推动川闽两地合作、交流,有力促进了川闽商贸往来。福建四川商会大力支持福建绵阳商会发展,积极引导企业到绵阳创新创业、投资兴业、成就伟业,有力助推了绵阳市经济社会发展、加快发展。

刘超说:“当前,我们正在认真落实党中央、国务院和省委、省政府重大要求,坚持创新、协调、绿色、开放、共享发展的新理念,抢抓国家系统推进全面创新改革试验等重要机遇,大力发展高新技术和战略性新兴产业,加快建设国家科技城。”全省川商返乡创业回家发展座谈会召开后,福建四川商会积极响应、迅速行动,第一站就来到绵阳考察,充分体现了广大川商关心绵阳、支持绵阳的家乡情怀和共谋发展、赢取未来的远见卓识。真诚希望各位企业家充分发挥技术、资金、人才等资源优势,积极推动大规模储能项目落户绵阳,探索推进分布式能源建设;携手打造西部一流的跨境电商平台,全力建设跨境贸易电子商务进出口集散地;参与设立绵阳市投资引导基金,共同推进绵阳市交通、水利、市政等基础设施建设以及棚户区改造等项目,进一步巩固合作基础、拓宽合作领域、提升合作层次,努力开创共建共生、共享共赢的崭新篇章。

厦门万里石股份公司首席执行官、福建四川商会会长邹鹏表示,绵阳的资源禀赋、产业基础和市场前景,深深地吸引着广大川商的投资目光,强烈地激发了大家抱团回乡发展的美好愿望。我们将充分发挥商会的桥梁纽带作用,把更多更好的项目建在绵阳,把更多更优秀的人才引回绵阳,把更多更优质的资金技术投向绵阳,争做回乡创业、回报桑梓的创新生力军。

福建明辉机电有限公司董事长吴明津,厦门优传供应链有限公司董事长宁晓晖,厦门国贸西部大区总经理陶建宏等考察团成员,副市长元方,市政府秘书长、高新区党工委书记夏明参加会谈。



加速本土城镇化建设

四川圣桦集团与道口贷合作

光明

国内首家高校系网贷平台再下一城,近日,道口贷与知名校友企业四川圣桦集团签署合作协议,将为后者提供供应链金融服务,共同推动中国县域城镇化建设发展进程。

据了解,这是继碧桂园、泰豪集团、云南子元、派克兰帝等知名校友企业之后,道口贷合作的又一家核心企业。而有着金融投资、商业地产、医疗养老等多种综合业务的圣桦集团的加入,也使得道口贷所服务的行业从房地产、跨境电商、服装、智能照明,扩展到了医疗养老等领域。

根据公开资料显示,总部位于成都的圣桦集团是一家以金融投资、地产开发、资产经营为主的综合开发企业,公司拥有一支来自各大上市房地产公司的具有数十年城镇化综合服务经验的专业化团队,依托丰富的教育、医疗、商业、养老、金融资源,促进县城城市功能完善,改善县城城市面貌,提升县城城市的生活品质,助推中国县城城市城镇化快速发展。

早在2013年11月,中共十八届三中全会在《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中就已明确提出,要完善城镇化健康发展体制机制,推进以人为核心的城镇化,推动大中小城市和小城镇协调发展、产业和城镇融合发展,促进城镇化和新农村建设协调推进。

加快县域城镇化进程,将会推动大中城市、县城城市产业布局和人口布局更加合理,协调和促进大中城市、县城城市经济发展,为区域协调发展提供强力支撑。而在整个城镇化开发中,县城内中小开发商在资金、品牌、开发理念和水平诸多方面不具优势,地方政府招商引资力度大,这就为圣桦集团等城镇化综合服务公司开拓了一个广阔的市场空间。

此次圣桦集团与道口贷合作共拓供应链金融业务,主要是为圣桦集团供应链上的中小供应商提供应收账款转让业务,解决其供应商短期融资需求,壮大整个产业链。而圣桦集团作为核心校友企业,将会提供承保保障。

据悉,四川圣桦集团有限公司总裁季斌为清华大学EMBA校友,曾任四川蓝光地产总裁,并带领公司创造连续7年在四川房地产市场占有率第一的业绩。公司执行总经理蒋琳媛同样为清华大学EMBA校友。

而道口贷则是国内首家高校系网贷平台,依托清华大学五道口金融学院研究成果创办。其专注的校友企业供应链金融信息服务平台从去年12月上线以来,已经累积为100多家企业累积融资超9亿元。借助核心校友企业的增值、融资企业的资金成本可以低至10%左右,显著优于其他非银行融资渠道。