



## 途家杨昌乐谈海外扩张秘诀：产品开发走在用户前面

出境游快速增长,自由行备受青睐,中国旅游企业该如何追随用户脚步,实现全球化目标?近期,聚焦于全球旅游视角,亚洲著名的在线旅游会议 Webintravel (以下简称 WIT)在新加坡举行。作为中国住宿分享领域的引领者,途家网首席运营官杨昌乐受邀出席。

现场,杨昌乐就途家“共享住宿”在全球的经验实践和新创新模式下的民宿解决方案做重点分享,并通过与来自世界各地的成功企业高级代表进行交流,共同探讨了中国旅游在创业投资和海外扩张等方面的机遇挑战。

杨昌乐表示,相较于旅游住宿行业,国内外市场并没有本质的区别,只是基于海外目的地的一些特点,用户想要的服务和体验需求不一样,但核心都是要把客户的体验做到极致。

基于“走出去”的品牌战略,杨昌乐就重点分享了途家的国际化布局。他介绍,途家从2017年开始成立海外事业部,就先行构建了可以支持国际化的交易系统,目前途家系统已经可以支持全球多个国家,从后台到前端的全部工作;在日本、韩国、泰国和我国港澳台地区,途家又单独设立本土化公司,积极参与到各国民宿合法化的事务,并加大与各国头部事业单位组织的战略合作。像不久前日本民宿合法化,途家就基于与日本政府的合作,率先取得了中国境内首批在日经营民宿的合法资质。

当主持人谈到途家克服全球化阻力,在海外扩张中保持高速增长时,现场就有嘉宾对途家海外致胜的战略法宝提出了兴趣。对此,杨昌乐总结出如下两点:即产品要始终走在用户需求前面,高品质服务要保持与国内一致。

杨昌乐解释,对于拥有海量用户的企业来说,产品开发要始终保持合适的节奏,有及时洞察用户新需求的能力,并能时时恰好走在用户需求前面,这样的企业才能保持核心竞争力。一直以来,途家致力于深度研究中国人在出境游过程中需要获取的信息和服务,所以在产品打造中,会更加注重符合当地国情和消费习惯,也要符合中国人的行为和观念理解,而且途家还在持续搜寻中国旅行者更喜欢的区域和民宿类型,以便提供给他们更多的个性化选择。

“还有一点,出海的成本控制也是各家公司在海外市场投资上的一个痛点。途家就采用了本地员工与当地猎人相结合的模式,能更好地利用拓展线索数据等科技手段来辅助当地业务开展的高效性。”杨昌乐补充道。(中新网)

# 百度正式发布“超级链”推动区块链产业化进程

18日,海南省人民政府与百度战略合作签约仪式在海南生态软件园召开。双方将共同推动智能城市的示范项目,依托百度大脑、智能云、大数据等技术,建设政务、教育、旅游等应用场景,并共建“百度海南生态村”。百度与海南省工业和信息化厅及海南生态软件园建设海南百度区块链实验室,发起设立海南自贸区(港)区块链试验区标准委员会。与此同时,百度正式发布“超级链”系统,并宣布区块链公司落户海南。

海南省副省长沈丹阳,海南省副秘书长方少民,海南省工业和信息化厅厅长王静,海南省澄迈县委书记吉兆民,百度高级副总裁、百度搜索公司总裁向海龙,百度副总裁吴海峰,百度副总裁赵承,海南生态软件园总经理杨淳至,百度搜索首席架构师兼区块链实验室主任、海南自贸区(港)区块链试验区标准委员会委员谭待等嘉宾出席发布会。

据了解,双方将共同推动百度智能城市的示范项目建设,依托百度大脑、智能云、大数据等技术,建设智能政务、智能教育、智能旅游等应用场景,充分发挥海南的政策、开放优势,促进百度智能驾驶汽车产业在海南的发展。“百度海南生态村”依托百度生态体系,整合包括百度公司、百度联盟、百度长江学堂



以及合作伙伴资源,并由海南生态软件园整体规划建设。

在区块链领域,海南百度区块链实验室落户于海南生态软件园中的海南自贸区(港)区块链试验区,将针对区块链技术的迭代发展展开深度研究,探索区块链技术在知识产权、电子商务、教育、交通等领域的发展与应用,共建区块链产业生态。海南自贸区(港)区块链试验区标准委员会将制定技术标准和行业规范,并依托百度“超级链”在海南省推广公共区块链服务。据了解,百度区块链的一些

落地业务将持续在度链公司开展运作,该公司也是百度目前唯一的区块链业务公司。

海南省副省长沈丹阳对本次合作给予高度评价,他指出:“海南省与百度公司开展战略合作,推进信息技术产业和数字经济发展,是落实中央要求的实际行动,也是海南坚持走高质量发展之路,推进自贸区自贸港建设的迫切需要,十分必要,前景广阔,我们对此都充满信心。希望双方发扬钉钉子的精神,尽快抓好合作项目的落地,实现共赢发展。”百度高级副总裁、百度搜索公司总裁向

海龙表示:“百度一直秉承开放的精神,致力于将优势技术赋能于各行各业,希望此次和海南合作,探索出更多产业发展机会,诸如在区块链这样新兴领域,共同推进区块链产业落地,形成区块链产业集群。”

经过十多年的积淀,百度公司在人工智能、大数据、云计算等领域积累了雄厚的技术实力,在新兴的区块链领域,推出了“超级链”解决方案,致力于将区块链技术赋能各个行业。据了解,超级链是百度自主研发的区块链网络系统,拥有100%自主知识产权,80篇专利保护,具备超级节点技术、链内并行技术和立体网络技术等技术亮点。据悉,百度已经推出基于“超级链”的首款区块链原生应用“度宇宙”,百度地图、百度商品溯源等多个区块链应用先后落地。百度“超级链”代表了当下区块链3.0时代国内领先水平。

海南是我国最大的经济特区,今年4月份中央宣布支持海南全岛建立自由贸易试验区,逐步探索建设中国特色自由贸易港。百度公司作为国内互联网领军企业,双方合作将有望为海南经济发展、产业升级、科技创新和公共管理创新提供有力支撑,为百度公司发展赢得新机遇,为国内政企合作提供示范效应。(中新网)

# 东风德纳车桥公司前三季度实现销售收入42.49亿元

今年前三季度,在市场形势严峻,原材料价格不断上涨的情况下,东风德纳车桥有限公司实现销售收入42.49亿元,同比增长1.51%。

2018年年初,公司总经理金仁勇在工作会上寄语全体干部员工:必须学会在没有帮助,没有宽容,没有退路,只有压力的情况下,一起和团队努力奋斗,赢得胜利。

9个月以来,该公司上下统一思想,开拓创新,凝聚全员智慧和力量,在材料市况上涨、收益和收益率达成困难的情况下,持续推进安全管理,以市场为中心,加大新品研发及降成本力度,优化采购体系,加油实干,生产经营稳步提升。

提前做好即将上量的新产品的产能策划,让生产更从容。是东风德纳车桥有限公司在生产制造上的措施之一。从2017年12月起,该公司生产规划部对市场的预测期从1

个月延展到3个月,这样一来,就有足够的时间和空间,提前策划和应对生产资源的组织。其次,就是对重点资源进行重点管控,以克服产能瓶颈,提高产能极限。在重点产品齿轮和桥壳的生产组织上,该公司充分发挥独立需求的安全库存作用,充分策划和调整襄阳、十堰两家工厂的生产线和产能设计,让产能互补,达到最佳产能。

在提前策划生产组织、重点管控主要产品、有力协调两地生产资源的系列措施下,东风德纳车桥有限公司今年1至8月份桥壳总产量39.64万根,同比增长0.5%。

东风德纳车桥有限公司不断拓展东风以外市场,通过识别瓶颈资源,规划提升产能,建立需求平衡模型,均衡生产及充分利用产能,满足外部市场客户订单需求,今年1—8月,16大客户期望满足率85.59%,比目标提升5.09个百分点。

作为商用车桥的集大成者及新能源车桥的引领者,近年来,东风德纳车桥以谋求安全、舒适、环保为己任,瞄准新能源产品,对车桥技术进行不断升级。今年以来,在平台商品开发方面,对U509、U510卡车桥进行了有效拓展,开发了350/390卡车桥,电动车桥、Y2军车桥等;在平台产品拓展开发方面,完成了350客车桥速比拓展,东风股份T17项目、免维护轮端、P1301客车桥市场拓展及产品收益改善。今年前8个月,该公司销售新能源车2.14万根,同比增长6.8%,销售收入同比增长22.6%。

今年1至8月,原材料价格比去年同期上涨11%,其中,钢材价格同比上涨高达15%。在这样的市况下,车桥总成产品价格又不能变。商务降成本,显得尤为重要。为此,该公司首先是发挥自身市场份额优势和品牌优势,开源节流,与供应商共同分担风险,遏制材料价格上涨。其次,对产品进行转移开发,在保

证品质前提下,增大低成本供应商的供货量。第三,寻找更多更对路的资源,从竞争对手的采购体系中,甄选性价比更高的供应商,争取更多的报价。第四,针对不同产品的特性,寻找具有富余产能的最适合的供应商,不断降低采购成本。与此同时,优化采购管理,实行高风险资源一品多路线,高风险供应商一品多厂,优化资源的整体布局。2018年,该公司商务降成本目标为1000万元,截至8月份,已完成降本770万元,阶段目标达成。

东风德纳车桥有限公司党委书记兼副总经理王龙表示,进入四季度,要持续强化市场营销,进一步拓展客车业务,持续提升大中型客车市场占有率;加强对前瞻市场、新能源市场、竞争对手的研究,要全方位、多层次深化形势任务教育,传递危机、增强责任意识,激发担当、以“一天不耽搁一刻不放松”的劲头,齐心协力,确保年度目标达成。(熊秋琳 寇华鑫 韩世永)

## 国酒之窗

# 李保芳:茅台将全力帮助中小酒企实现良性发展

10月18日,改革开放40年暨2018“多彩贵州风 黔酒中国行”首站宣传推介活动在深圳揭幕,茅台酒、董酒、国台酒、金沙回沙酒、鸭溪窖酒等20多个黔酒知名品牌齐齐亮相。围绕贵州白酒产业发展大局,茅台的观点、茅台的态度,成为全场关注焦点。

“新一轮调整后,贵州白酒已全面进入新的发展周期。”茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳在启动仪式上强调,茅台将带头做出样子、做出实绩,全力帮助中小企业实现良性发展,不断推动形成抱团发展的良好氛围,推动贵州白酒持续稳中向好。

此次活动由贵州省人民政府主办,省经信委、贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司共同举办。活动期间,贵州省副省长陶长海,中国酿酒大师季克良等向广大经销商和消费者宣传推广贵州白酒品牌。深圳市委常委杨洪出席了本次“多彩贵州风 黔酒中国行”深圳站启动仪式。

## 茅台体会:广东是真正的大市场

“黔酒中国行”活动从2014年8月开展至今,以“政府搭台企业唱戏”的新形式,在全国各地掀起一阵“黔酒热”的浪潮。活动开展至今,已经是第5个年头。2018年,正值改革开放四十周年,贵州省政府以此为契机,将推介活动的首站选在了深圳,正是看中深圳作为改革开放领军城市,在互联网、金融外贸、人才引进等方面的巨大资源和丰富经验。

“到广东来推介贵州白酒,这是近年来第二次了。”李保芳称自己在省经信委时曾陪同省政府领导到广州推介贵州白酒,“茅台有很深的体会,广东是真正的大市场、好市场。深圳是我国改革开放的前沿阵地和先行地区,到这里不仅是推介贵州白酒品牌,更为我们学习深圳的开放创新精神,进一步扩大交流合作,提供难得机遇。”

贵州经济和信化委员会主任何刚致辞称,深圳在白酒领域有着巨大的消费市场,在品牌推广、市场营销、延伸消费等方面具有显著优势,而贵州在酿酒工艺、人才培养、原料基地建设等方面优势明显。两地产业互补性强,合作空间和潜力巨大;并提出“共筑战略联盟,共促平台建设,共推服务提升,共商资源整合”四点倡议,旨在提高中国白酒品牌国



茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳致辞



季克良品鉴酱香、浓香、董酒

际影响力,搭上粤港澳大湾区建设机遇,实现互利共赢。

## 白酒产业:贵州工业“第一支柱”

2018年是改革开放40周年,40年来,以茅台为代表的贵州白酒,锐意进取、开拓创新,走出了一条后发赶超、跨越发展的路子,不仅打造了14枚中国驰名商标、2个国家地理标志产品,还成为了贵州工业的“第一支柱”。

去年,全省规模以上白酒企业完成产值902亿元,增加值804.2亿元,同比增长12.9%、占全省工业增加值的18.7%、占全省GDP的5.96%、销售收入828.6亿元,同比增长40.4%、占全国的14.6%。全省白酒产业实现利润总额420.3亿元,同比增长59.9%,占全省工业利润总额的37.2%,占全国白酒利润总额的41%。今年1—9月,预计全省规模以上白酒企业完成产值740亿元,增加值680亿元,同比增长14%,占全省工业增加值的22.8%。



陶长海、艾学峰、宛会东、何刚、李保芳、季克良共同进行“多彩贵州风 黔酒中国行”深圳站启动仪式



展厅陈列展示的茅台酒

40年来,茅台也从昔日的小作坊发展成了今天的大集团,收入、利润、税收分别从1978年的543万元、65万元、305万元,上升到2017年的764亿元、403亿元、256亿元。“可以说,没有开放、创新的大环境,贵州白酒不可能取得这样的发展成就。”李保芳回顾以往。

## 竞合发展:推动贵州白酒持续稳中向好

李保芳的致辞不长,焦点仍然聚焦于近几年来,他在业界强调最多的两个字:竞合。随着贵州白酒已全面进入新的发展周期,李保芳指出,站在新的起点上,茅台将以供给侧结构性改革为主线,紧扣产品与服务两个核心,抢抓新时代机遇,致力“高质量发展”,推动贵州白酒持续稳中向好。

贵州白酒以赤水河流域产业带为核心,以黔南、黔北、黔中为重点的白酒产业集群正

不断发展壮大。茅台将立足于酱香型白酒核心产区优势,传承传统工艺,弘扬工匠精神,坚持抓品质、树品牌,让广大消费者喝好酒、喝健康酒。

“同心共谱酒文章,携手共拓酒天地”。李保芳表示,从去年的“川黔名酒·情系东北”,到今年初的贵州白酒企业圆桌会议,互学、互鉴、互促的竞合发展已是大势所趋、人心所向。“茅台将继续秉承‘竞合’理念,与兄弟企业一道,为广大消费者提供‘放心、顺心、舒心’的服务,不断巩固和扩大贵州白酒整体品牌优势。”李保芳说。

得益于“一带一路”的时代红利、“六廊六路多国多港”的合作格局,贵州白酒出口创汇约占全国白酒出口创汇的七成,茅台已在“一带一路”沿线26个国家和地区布局。李保芳代表茅台表示,将认真学习借鉴深圳“敢为人先”的创新精神,抢抓机遇、乘势而上,以更加开放、更加务实的态度和行动,从贵州走出去,让贵州白酒飘香“一带一路”。

## 茅台品鉴:开启大美酱香旅程

据介绍,此次活动重点突出企业主体作用,融汇体验、文化、品鉴等要素,有效展示全省白酒的品牌、品质魅力,让嘉宾从视、听、味、触、嗅觉五个维度进行感受和体验,更深刻地感受贵州白酒不同香型的独特魅力。

茅台集团总工程师王莉以茅台酒为例,带领大家开启大美酱香的品鉴旅程。通过眼观色、鼻闻香、口尝味的介绍,王莉分享了35道工序165个工艺环节的茅台传统酿造工艺,向嘉宾传递了“用工不计成本,用粮不计心血,用时不计岁月”的传统工艺特质和茅台工匠精神,传递了天人合一、道法自然的中国传统智慧。

中国酿酒大师季克良品鉴总结后,主办方设计了一个互动环节,请季老当评判,邀现场嘉宾上台品尝三种香型白酒——酱香、浓香、董香,回答正确的将获赠一瓶季老现场签名的茅台酒。

值得一提的是,本次推介活动除了白酒品牌外,茅台集团隆重推介了旗下推出的葡萄酒、蓝莓酒系列,旨在进一步开拓年轻消费者的酒市场,为未来的贵州生态农业、其他酒产业发展探索全新的可能性。(戴世锦)

# 倡善行孝 奉献关爱 招远黄金珠宝首饰城 获两项“敬老模范”奖

为大力营造敬老养老助老的社会氛围,宣传典型,树立榜样,促进老龄事业和产业的发展,吸引更多的爱心企业和人士投身于老龄事业,兴起倡善行孝社会风尚,创新为老服务方式,提高为老服务质量,共同打造敬老助老的社会环境,不断提升老年人的幸福感、安全感、获得感,山东烟台市委和烟台市委总工会于今年4月份联合印发通知,决定在全市范围内开展第二届“烟台市敬老模范企业”和“烟台市敬老模范企业家”推选活动。经各县市区和有关组织单位层层推荐,推选活动组委会审核,以及公示监督。日前,推选了10家企业为第二届“烟台市敬老模范企业”,10名企业家为第二届“烟台市敬老模范企业家”。金都招远黄金珠宝首饰城有限公司入榜“烟台市敬老模范企业”,金都招远黄金珠宝首饰城有限公司总经理从金亮当选为“烟台市敬老模范企业家”。

金都招远黄金珠宝首饰城有限公司自成立以来,坚持诚信经营,管理规范,在稳步和谐发展的同时,始终以感恩的心回报社会,积极参与老龄事业和各种社会公益慈善事业,向需要帮助的人奉献着关爱。

金都招远黄金珠宝首饰城有限公司始终把孝亲敬老作为做人的首要理念来提倡,坚持每周三举办传统文化礼仪讲座。对新员工入职,进行系统学习《弟子规》的孝亲敬老之道,要求员工生日回家陪伴父母,并由企业发放200元的“孝老金”。2008年至今的十年间,公司每年五月、八月、十月都组织开展对老年人的关爱活动,以“什么也不能阻挡,我们对爱的向往”为主题,坚持每年开展“鸡蛋换黄金,全民献爱心”、“为爱奔跑”等方式将换来的鸡蛋全部送往多家老年福利院;每年中秋、春节都组织退休老职工、老干部参观企业新成就,发放节日用品;开展为招远市籍的百岁以上老人赠送寿礼活动;联合招远市摄影家协会组织开展了两届摄影比赛,来活跃老年人生活。同时,注重在企业建设孝亲敬老企业文化,倡树孝亲敬老典型,员工李美英十多年来一日照顾独身伯父无怨无悔,2017年被评为“感动烟台十大人物”,2018年5月又被推选为“金都好人”。(刘纯庆)