

# 上汽红岩 C2B 智能定制化平台“蜘蛛智选”正式发布

2018年12月18日,在由中国物流与采购联合会、中国交通运输协会物流技术装备委员会和上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)联合举办、中国汽车工业协会支持的第二届中国重卡博鳌论坛上,上汽红岩在卡车行业首创的C2B个性智能定制化平台——“蜘蛛智选”正式发布,卡车用户通过“所见即所得”的个性定制,即可买到符合自己要求的理想卡车。

在发布会上,据上汽红岩数字运行中心总监向文辉介绍:“蜘蛛智选”是基于互联网和云计算、在商用车领域首次实现卡车个性选配、为用户打造定制化产品和服务的平台,实现“创你所需,成你所需”的个性化服务理念。“蜘蛛智选”让用户获得最大的自由度,让每一辆卡车都有独特的个性标签,甚至基于大数据挖掘,为用户推荐最为适合的配置和价位,帮助用户进行合理化选购卡车。

在“蜘蛛智选”平台中,上汽红岩通过C2B的模式为用户提供了高安全性、高可靠性、经济性、轻量化、智能化的一体化解决方案,不仅可以定制外观,使用360度观车功能来观摩属于你的“全景卡车”,还可以在内饰、动力总成、底盘等方面进行选择,搭配出属于自己的梦想卡车。

在发布现场,向文辉以智能危化品运输行业用户为例,进行了危化品车辆的选配。



●上汽红岩总经理楼建平



●上汽红岩数字运行中心总监向文辉



这款智能危化品运输车除原有被动安全技术加持外,上汽红岩还为该产品配备了AEBS(自动紧急制动)、LDWS(车道偏离报警)、EBS(电子制动系统)、ESP(电子稳定系统)等十余项主动安全技术,并将整套系统集成到上汽红岩的互联网平台中,配合原有的语音助手、

卡车导航、驾驶评价、养车服务、在线多媒体及手机互联系统等构成了新的定制化结果,使产品在具有高安全性高可靠性的同时也保障了便捷性、舒适性以及个性化。

上汽红岩蜘蛛智选定制化平台的发布,不仅仅局限于产品的定制化,更多的是理念

和模式上的突破,是“以用户需求为中心”的核心商业准则在新技术时代的延续。正如上汽红岩总经理楼建平所说,“蜘蛛智选”做的不仅仅是拥抱用户,更是将选择权交予用户手中,让用户定义专属于自己的经营方式。

(杨建)



●为茅台葡萄酒点赞

■本报记者 樊瑛 张建忠 组稿

12月18日,茅台葡萄酒高端巡回品鉴会“花落成都”。当日下午,二百余名受邀品鉴人员如约莅临活动现场,茅台酒四川省区经理陈敬强,贵州茅台酒四川经销商联谊会会长王元光,茅台酒重庆省区经理赵文学,贵州茅台酒重庆经销商联谊会会长杨正,中国民族建筑研究会、书画艺术专业委员会理事副主席肖超,中国著名策划家舒醇,茅台酒公司董事长司徒军,茅台酒公司副总经理冯钺,茅台酒公司副总经理、总工程师范雪梅等茅台酒嘉宾、领导等参加了品鉴活动。本次展示及品鉴的葡萄酒为茅台经销商联谊会尊享系列等核心产品。

2018年对于茅台酒而言,意义非凡。从点到面,从基础到网络,都收获了几乎“跨越式”的发展。各项数值表明:2018年的茅台酒已经完成了发展的初阶阶段,2019年还将持续攻坚,加大品牌势能的传输,精攻样板市场,在“稳中求进”的发展轨迹中,强化“大质量”、“大服务”意识。

在会上,司徒董事长、冯钺总经理、范雪

梅工程师分别进行了深刻、深情的分享。新消费时代,这就要求企业重新定义渠道职能、丰富渠道使命、让渠道价值最大化,茅台酒用新高端的布局和大单品的培育适应消费升级、迭代升级现象,且效果显著,引来行业内人士的关注和一致好评。

## 尊享系列“后劲十足” 拉动企业特定渠道发展建设

在各企业还在理解“如何应对新消费时代来临的一揽子方案”的时候,茅台酒就已经做出了研究决定,集中火力开发拳头产品,优先补充特定渠道的销售网络。目前,老树藤干红葡萄酒作为茅台葡萄酒公司的明星大单品,一经推出就被大家拍手称赞,包括品质、外观设计和文化填充;尊享系列截止到12月19日,已有超过50000件的订单数量,出现了全国巡回品鉴会时期的首度爆仓,另一方面,与公司“限量出售”的政策信号也有很大程度的关联性。

根据公司战略要求,下一步将“一体两翼”的重要组成产品——集团专供系列进行酒体和设计的再次升级,其实,早在两个月前

# 尊享品质 引领品味

## 茅台葡萄酒高端巡回品鉴会成都站完美落幕

销售公司已经针对该产品的调研情况开展此项工作。

### 开发特定渠道产品,意义何在?

新消费群体决定新消费时代的到来,也督促企业针对这个“新”字研究正确的输出产品和方向定位,企业也将思考如何“圈粉”注重个性消费、品质至上的理智消费者和注重情感体验、注重文化内涵的感性消费者,从而,在与消费者产生认知共鸣的基础上,实现与经销商的合作共赢。

当然,在产品信号输出的同时,企业又不得不思考“形”与“势”的市场操作和创造。《孙子兵法》中,孙子曰:“任势者之战民也,如转圆石于千仞之山着,势也。”其实,在葡萄酒公司看来,一系列的市场运作都是为了势头的建立,氛围的营造,用轻松、愉悦的心情进行快乐营销。

一方面引爆行业氛围,高品质拉动高消费,每一次品鉴会都是精神与财富的盛宴,也正是因为茅台酒的前景光明,卓越品质,与会经销商才会被魅力折服,使得品牌招商及网络建设得以迅速推进。另一方面引发消费者情绪,茅台酒从供给端到需求端的战略转变,在迎合需求的基础上创造需求,引发消费共鸣。

### 从经销商利益出发,企业又有何考量?

公司之前的不健康病症已不再是制约公司目前发展的主要因素,要通过全方位的“提

势能、攻样板、拓渠道、强服务”的行动方针来解决实际发展问题。

新消费时代,需要“重构精品”。所为精品就是高品质引导的高品牌,高价值引流的高诉求,创新性抢占的高风口。保芳董事长不止一次提到强品质工作的重要性,持续性,不管是白酒,还是葡萄酒,茅台集团作为酒水行业的风口企业,理应承担着坚守品质的重任。今年,茅台酒自从提出以“做好、做精、做特、做透”为标准做好产品质量以后,社会各界均给予肯定,从订购数据可显示。

日前,品牌诉求在消费者潜意识里其实已经转化为对具有公信力的、有保障的、安全的品牌商品的诉求,然而,这种价值远远大于小商小贩的短视利益。多样化的消费升级,其实就是在目前高端化认知逐渐崛起的主力区间内进行符合内心需求的个性化消费,反馈到市场上就是对新品类的选择与尝试。

而茅台酒战略的重塑,其实就是围绕消费者的诉求,多渠道、多场合进行个性化营销,进而打开消费者的心智,以此为目的,建立与经销商的合作体系,维护新老客户,健全服务体系,开发多渠道的共赢产品,树立做大做强的决心,全方位提振经销商信心,精耕市场规划,建立与经销商合作共赢的决心。

在品牌的选择上,更多的消费者更注重的是品牌力、影响力、公信力,因此在产品的诉求上,对于众多消费者而言,选择对了优秀的产品,等于选择对了其背后优秀的商家,对于葡萄酒行业来说,选择茅台品类的葡萄酒,

## 箭金培训学校荣获“浙江省教育行业领先企业”

近日,杭州市萧山区箭金培训学校荣获“浙江省教育行业领先企业”的荣誉称号。该荣誉称号由企业家日报、浙江信用网联合颁发,旨在树立行业楷模,为社会营造更加良好的教育环境。

箭金培训学校能在此次评选中脱颖而出,可谓实至名归。学校坐落于萧山市中心,左邻萧绍路公交站,右依萧山汽车站,交通便利,被护城古河环绕,依山傍水,人杰地灵。而且书院采用中式装修风格,精心设计布置,环境优雅,设施先进。颇有古代书院的氛围,是求学的理想校园。学校拥有强大的师资力量,固定优秀教师20余位,他们热爱教育事业,专业知识精湛,讲课生动活泼,深受学生爱戴。

学校初中主打数学和科学,高中主打数学、化学、物理学科,树立理科基地。师资力量雄厚,经验丰富,学生有浙大附中,杭州外国语,杭高,杭二中,杭四中,杭十四中,求是中学,长河,萧中,三中,二中,五中,六中,八中,九中,十中,十一中,江寺小学等,学子遍天下;教师专业精通,师德从教,认真勤于服务学生。

学校也是传承古之韵味,素有“书香门第”之称。现有校区面积2000平米,该校致力于萧山教育,本着为学生和家长服务的宗旨,矢志成为学生喜欢和家长信任的学校。

杭州市萧山区箭金培训学校与浙江海洋大学合作开展成人高等学历教育,为求学青年提供成人函授大专、本科学历层次的进修。将心注入,让梦想可及。杭州市萧山区箭金培训学校的教师将和全体学生一起仰望星空,脚踏实地,奋发图强,创造属于自己的幸福生活! (胡丽红)

毋庸置疑是好的产品积累,不光能实现销售规模的持续增长,更重要的是企业输出的团队管理、服务意识,以及文化价值,对于经销商而言,还能提高自身的营销能力,从而提高市场往来中的核心竞争力。

### 品牌嫁接,彰显“葡萄酒+”文化

现场,中国民族建筑研究会、书画艺术专业委员会理事副主席肖超先生携他的作品与司徒董事长进行互动,并被茅台酒公司授予特殊荣誉。

这是葡萄酒的浪漫与艺术的融合,是葡萄酒文化与中国文化的碰撞,这是践行公司文化之路的又一推动举措。肖老师介绍到,本次品鉴会是进一步达成“葡萄酒+艺术”合作关系的见证媒介,而且要把这种艺术传承,嫁接到品牌的输出和融合上,以发挥最高的收藏价值。

活动期间,茅台酒四川省区经理陈敬强,贵州茅台酒四川经销商联谊会会长王元光,茅台酒重庆省区经理赵文学,贵州茅台酒重庆经销商联谊会会长杨正,分别致辞并表达做茅台酒业的坚定决心。

他们首先祝愿茅台酒品鉴活动和事业的双重成功,并表示,在葡萄酒公司抓品质、建渠道、定销售等各项工作逐渐完善的基础上,不断强化厂家与经销商的“命运共同体”,实现了市场的扩增和口碑的积攒。同时表示,更要学习茅台人,学习那种敢问的精神与敢做的行为,将这种精神发挥到营销系统中,用卖茅台酒的精神卖茅台酒,力争在四川、重庆市场尽快开花结果。

## 惟改革者进 惟创新者强

# 刘庄煤矿:产量、效益创历史同期最好水平

2018年注定是不平凡的一年,中煤新集刘庄煤矿围绕公司“保安提质创新”工作主题,积极克服主井滚筒裂隙和锅炉停用的影响,以“敢为天下先”的勇气,锐意改革,持续创新,不断寻求新的增长点,驱动动力。矿井1-11月份生产原煤901.4万吨,商品煤794万吨,实现营业收入39.35亿元,实现财务利润17.05亿元,矿井产量、效益均创历史同期最好水平,谱写了矿井建设崭新篇章。

创新管理出亮点,安全生产见成效。刘庄煤矿通过创新矿井特色安全管理思路,构建“123456789+”安全管理体系,推行“作业流程”管理,实施“四不放心”排查及管控等措施,在复杂地质构造及采区延伸压力下,杜绝重伤及以上人身事故和重大涉险事故,轻伤事故同比减少50%;微伤事故同比减少57.1%,矿井顺利实现安全生产3周年目标。矿井标准化工作稳步推进,共创建精品工程14个,精品采煤工作面2个,精品掘进工作面7个,精品车间硐室各1个,精品运输线路2个,精品设施2个,并以92.27分顺利通过国家煤矿安全标准化一级矿井抽查验收,荣获全国煤炭工业特级安全高效矿井称号。同时,刘庄煤矿通过创新管理,顺利实现了120502孤岛工作面安全回采,在人员比2013年下降一半、11煤回采比重大幅增加和矿井锅炉停用的情况下,产量、效益均创历史

最好水平。

“惟改革者进,惟创新者强。”刘庄煤矿坚持“双轮驱动”战略,以管理创新实现管理升级,以技术创新实现提质增效,共收集各类“双创”成果84项,其中科技创新项目11项,“五小”项目73项,累计节约成本近亿元。

为打破按部就班的用工方式,刘庄煤矿对劳动组织进行创新优化,将“三八”作业制改为“二九一六”作业制(即中夜班生产时间均为九小时,早班机电检修时间为六小时,生产班人员按三班配置,每天两个班工作,1个班休息,交替进行),减少每天井下作业人数,成功解决了困扰矿井多年的单班入井超千人的重大安全隐患,矿井管理更加精干高效。

今年,在主井滚筒出现裂隙后,刘庄煤矿经过综合分析、技术论证,创新采取主井提绞降量、优化矸石井提煤系统、动态平衡法换仓等综合措施使矿井提煤不受影响,保证了矿井产量稳定。

为解决固面工程进度慢问题,该矿积极创新巷道布置方式,实现准备巷道“煤巷化”。通过优化1508采区设计,结合单轨吊网络化辅助运输特点,在轨道、胶带及回风三条上山实现“全煤”布置,取消采区中部车场设计,减少巷道总工程量540m,岩巷工程量减少710m,采区投产工期预计缩短7个月,减少成本投入近570万元,安全经济效益较为显著。

同时,该矿在151102工作面创新采用“以孔代巷”治理瓦斯,就是用大直径定向钻孔代替高抽巷,施工定向大直径钻孔工程在工期、人力、物力、财力等方面都要略优于高抽巷施工,使用的设备较少,安全系数更高,节约了工期、人力、物力和财力,收到相同的瓦斯治理效果。

推进“四化”建设,实现智能升级。刘庄煤矿全面升级了智能调度控制平台,智慧化矿山综合集成平台基于大数据、互联网+、物联网模式开发。平台界面主要采用WEB触摸版样式,使用WINDOWS8导航模式,进行系统导航和子系统切换,实现了各个主要生产系统在调度中心的远程操作控制,促进了工作面现场的无人化和少人化作业,每年可节省100多万元生产成本。

该矿还建立了安全大数据储存“云计算”共享中心,使得各种网络能够互联互通,实现了入井考勤精准化管理、人员定位信息化管理、矿灯收发无人化管理和汇总统计自动化控制;运用“互联网+”设备终生数据库技术,实现了关键设备早期故障辨识和运行状态的精准检修。

该矿还投入使用安全双重预防机制管理信息系统,实现了风险与隐患一体化管理。该系统具有辨识危险源、危险源风险评估、制定危险源预控标准与措施、安全风险分级管控、隐患排查治理、安全标准化考核、安全决策分

析、辅助管理和系统管理等功能。

秉承绿色理念,聚焦文明发展。既要金山银山,也要绿水青山。刘庄煤矿瞄准绿色发展,将环保治理作为重头戏,坚持绿色发展、循环发展、低碳发展的理念,尊重自然、顺应自然、保护自然,制定“生态文明”指标、考核、评价体系。在煤泥干燥利用、瓦斯综合利用、生态修复、储煤场防尘治理、煤矸石综合利用、锅炉改造等方面做了大量工作,取得了良好成效。通过技术改造采用先进技术、工艺和装备,逐步淘汰落后产能,提高矿产资源开发利用、节能减排和环境保护水平,顺利消灭了东西区矸石山,并对矸石山进行绿化美化,满足绿色矿山建设需要,让绿色成为企业发展的最美底色,走出了一条资源开采和环境保护齐头并进的新路子,使绿色、文明、和谐成为了矿井新的名片。积极开展“文明环境综合整治”活动,对文明创建管理中的不规范现象及影响矿区整体形象的重点区域、重点路段、重点单位的环境秩序进行综合整治,全面提高文明创建工作,构建生态文明矿区。同时,刘庄煤矿大力开展文明创建活动,取得了显著成效,企业面貌不断改善,企业产量、效益连年攀升,保持了持续、健康、快速的发展态势,使矿井成为了一个欣欣向荣、充满生机和活力的现代化煤矿,让文明之花在矿区绽放,前不久获得2016-2017年度“全国煤炭工业文明煤矿”称号。

以人为本谋发展,关注民生促和谐。“让改革发展成果惠及更多职工,让职工生活更加幸福美满。”近年来,刘庄煤矿不断推进改革惠民政策,全矿职工的生活持续改善:在矿区办公区域、宿舍等地安装56台直饮水设备,改善了饮用水水质,让5000多名职工喝上了放心水、安全水;在食堂增设了“清真窗口”,解决了少数民族在食堂吃饭难问题;增设了井下乘车、安装单轨吊、架空乘人装置,广泛应用制冷设备,让一线职工在千米井下享“空调”;持续改善职工工作、生活环境,推进自行车棚、停车场及职工文化活动现场建设;将早班时间往后推迟1小时,解决了早班职工起的早、吃饭难、休息不好的问题;加快梁庄站职工公寓、LNG锅炉等民生工程项目建设,推进了民生工程长足发展,关爱举措落到实处。

坚持以人民为中心,“把实现好、维护好、发展好最广大人民根本利益作为一切工作的出发点和落脚点”。在锅炉停用期间,刘庄煤矿采取果断措施购买了蒸饭设备、淋浴器、洗衣房烘干机等设备,妥善解决了全矿职工吃饭、洗浴、洗衣烘干等问题,保证全矿职工生产生活不受影响。与此同时,该矿在井口设立职工意见反映点收集职工意见,针对收集的问题和意见,工作人员做到及时梳理、及时解决、及时反馈,着力解决职工后顾之忧,让职工全身心投入到工作中去。(王宗尧)