

众望所归 凝心聚力勇行船

——与盛趣时代旗下众聚云购电子商务有限公司 CEO 王勇一席谈

温文尔雅、见解独到、思维缜密、语言严谨是笔者与四川众聚云购电子商务有限公司 CEO 王勇交谈后的良好印象。谈到公司的管理发展与不断成长，他总是滔滔不绝娓娓道来，兴奋之情溢于言表。他认为，电竞依然是一个发展很快的行业，长风破浪会有时，直挂云帆济沧海，公司的游戏饰品、租号的交易业务也同样有着广阔的市场前景和发展潜力。

蹒跚起步，健步如飞会有时

据王总介绍，四川众聚云购电子商务有限公司是盛趣时代旗下的子公司，也是成立最早的几家子公司之一。公司是国内一家专业从事各种游戏饰品、账号的平台型公司，成立于 2015 年 11 月 26 日，当时做的是电子商务，主要是“一元购”业务，做了大约两年时间。

事实上，在此之前，四川众聚云购电子商务有限公司就瞄准了饰品交易这块市场，到现在饰品交易还在继续发展。“公司从创立之初就一直深耕电子商务市场，力图成为行业中的头部企业。目前众聚公司以饰品交易和租号业务为核心运营项目，衍生出相关分支围绕核心业务开展一站式线上游戏产品体验。例如最初的饰品交易是一个专精与服务游戏虚拟道具的大型网站，后来随着企业发展开拓出游戏账号交易、线上游戏售卖等衍生业务。随着时代的发展越来越多的用户开始看重游戏虚拟商品的价值，在这个行业中，我们一直践行安全可靠的理念为每一位用户提供更优质的服务。”

王总指出，中国现在的游戏玩家有 6.5 亿人，市场会越来越大，中国的游戏领域被巨头所把持，小的游戏公司成长空间有限很难发展起来。游戏巨头们对于道具的使用设有障碍，某些游戏道具只能在某些游戏中玩，不能交易；即使有些能够交易的也不能转化为现金。随着市场的成熟规范、国家的法律法规不断健全，中小型企业一定会有更多的机会，这不管是对游戏企业也好、游戏的周边产品交易也好，都是利好。

南方电网公司 加强干部人事档案管理

为深入贯彻新时代党的组织路线，落实党中央新修订印发的《干部人事档案工作条例》和全国干部人事档案工作会议精神，近日，南方电网公司人力资源部修订了《南方电网公司干部人事档案管理办法》，并举办了 2019 年干部人事档案管理工作培训班。

干部人事档案工作是干部工作的重要内容，是公道正派选人用人的重要基础。本次制度修订和培训，对进一步落实从严管理干部要求，充分发挥干部人事档案在建设高素质专业化干部队伍中的重要作用及推进选人用人工作规范化具有十分重要的意义。培训班为期两天，共 46 人参加，培训内容包括《干部人事档案工作条例》解读、《南方电网公司干部人事档案管理办法(修订)》宣贯、干部人事档案日常管理工作、专项审核全覆盖工作、数字化工作及干部选拔任用全程纪实文书档案工作等。通过集中授课、现场观摩、交流研讨和现场答疑等方式，进一步提升了公司系统干部人事档案管理人员的业务素质和专业能力，达到了预期效果。（兰雯）

跨界打造“王的黑金” 麦当劳与 alexanderwang 推出联名定制产品

麦当劳中国联手国际知名华裔设计师 Alexander Wang，跨界打造“王的黑金”潮流盛宴。12 月 10 日起，麦当劳在其天猫官方旗舰店开售由 Alexander Wang 亲自操刀设计的黑金篮子(全球限量 300 个)及黑金 M 手包。12 月 25 日，麦当劳将在全国超过 3200 家餐厅推出“王的黑金”系列美食，Alexander Wang 设计的“黑金桶”将为麦当劳的美味带来时尚简约风潮。

麦当劳中国首席市场官须聪表示：“麦当劳一直致力于为顾客带来与众不同的用餐体验。今年我们特别与 alexanderwang 品牌合作，推出刚好可以放下黑金桶和可乐、当作野餐篮使用的黑金篮子，及灵感源自麦当劳纸袋的黑金 M 手包。由 Alexander Wang 本人主演的短片也将惊喜上线。从美食到时尚单品，在年末为中国消费者带来一场独具个性的‘黑金’体验。”

“王的黑金”系列美食将于 12 月 25 日登陆麦当劳全国 3200 多家餐厅。黑金篮子采用了藤条、皮革、金属等多种材质打造。每个篮子均带有专属编码，全球限量 300 只，售价 5888 元，时尚稀有。黑金 M 手包使用了杜邦·Tyvek®材质呈现牛皮质感，质轻坚韧，防水防尘，售价 99 元，环保摩登。两款单品于 12 月 10 日在麦当劳天猫旗舰店及麦当劳微信小程序正式对外发售。

继纽约合作后再度与麦当劳推出联名设计，Alexander Wang 表示：“我一直是麦当劳的粉丝——这是一个始终忠于自己使命的品牌，并且十几二十年如一日地保持着自己与流行文化的相关性。在这个别出心裁的项目上与他们合作是一种荣誉。”（仲迈）



“我感觉我们企业现在才是蹒跚起步阶段，健步如飞会有时。”王总说，创业时，市场上已有两家公司在做饰品交易业务，当时我们正好遇到一件事情。记得在项目刚上线的第一天，行业友商交易规则改变导致部分虚拟商品无法正常交易被永久锁定。这对于用户而言是一个不可估量的损失，这也成为交易用户开始寻找新兴平台走出以往舒适圈的契机。于是在 2017 年 8 月项目上线的首日我们平台注册用户就突破十几万。这无疑是一个机会，更是一个挑战。一下来了这么多用户，让我们打消小范围测试的原计划。立即改变既定的运营策略，开始调配同事协作处理用户反馈的疑问、解决用户体验上的痛点，为用户提供安全、便捷的交易环境，在赢的用户信赖的同时奠定我们在行业中的根基。STMBUY 会一直在安全与便捷之下保持自身开放的态度，降低用户的使

用门槛，让更多用户能够轻松使用他们的服务。相信在良好的体验下，STMBUY 会渐入佳境。

扮演先锋角色， 务实做好每项工作

“在盛趣时代，多数子公司都是面对终端客户。而众聚云购是最早直接面向普通大众用户群的子公司之一，在这个过程中许多经历都需要我们自行探索，这些经历对于我们还有许多创业者都是无比宝贵的经历。我们相信，只有自己经历过磨砺，才能成为一块好钢，才能更好的服务于这个行业。”

作为众聚云购电子商务公司的掌门人，王总觉得自己的责任和压力大，他笃信“为总公司走好每一步”的目标，公司的每个人把自己的本职工作做好。“众聚云购目前并没有比较

爆炸性的盈利，我们所有员工都相信只有把每一步用户体验做好了，才可能真正服务好用户。在高速发展的互联网时代下，我们需要对产品有足够的敏锐度和洞察行业未来的能力，但在对待用户方面慢下来，注重用户的满意度，打造用户口碑。让用户自身成为品牌的使用者和传播者。”

说到最有成就感的事情，王总认为也是做饰品交易。“我们的用户发展到现在，有一两百万用户，我认为这本身就是一件很有成就感的事。现在这个市场并没有新的对手出来。事实上，现在这个市场相比我们刚刚时进入时虽已暂时萎缩了，但随着游戏行业的发展、科技的进步特别是虚拟现实技术发展的突飞猛进，虚拟物品的定价、虚拟商品的规范，国家的介入，会再次兴旺起来。”王总指出，这个市场在经过了短暂的瓶颈之后必将迎来更大的发展，前景乐观。

中国现在的游戏巨头企业固步自封，对我们来说确实是机遇。目前还有其他三家企业和我们一同竞争，竞争的焦点在电竞饰品，未来会最终走向虚拟资产。消费者在饰品有价值与审美上都有变化。为适应消费者消费需求变化，我们将“以变应变”或者“他未变我已变”，我们预测消费变化，并走在消费的前沿、潮流的尖端。

以主人翁的姿态， 昂首阔步奔向明天

谈及公司的内部管理，王总说：“公司现在有四十多位员工，平均年龄二十六岁，在众聚每一个人都是主人翁。这体现在公司的方方面面，每一位同事无论什么职位都可以对产品提出想法，大家相互尊重彼此表达对产品理解的不同，在这种氛围中相互讨论、分析，将一个稍纵即逝的灵感打磨成一个可靠的实际方案。这样的交流中，参与进来的同事可以理解不同岗位同事的工作、掌握新的知识与开拓眼界，得到成长。当然，这是在每个人完成本职工作的基础上进行。另外，公司特别重视人才招聘，

以吸引最适合的人才加盟。每次招聘我都亲身亲为，新人来公司后，我们在项目上提供上升与发展的空间，公司也不断孵化新的项目出来，让项目获得推进，新人得到成长。”

说到外部的市场开拓，王总认为：“前面我提到国内市场发展已经进入一个相对固化的阶段，我们在服务好现有用户的基础之外，也在筹备项目出国计划。目前我们已在土耳其和巴基斯坦进行市场前期探索并在当地成立了由大多数本地员工组成的分公司。因为即使我们再了解国内市场的环境到了国外也难免会有理解偏差，为了打造国际化的品牌，由本地员工组成的分公司能够更好地了解当地市场，以便顺利地开展合作。”

STMBUY 平台在遇到市场瓶颈时也有应对策略。“互联网时代瞬息万变，尤其在游戏这个分支行业当中更是如此。每天面对不断崛起的新对手和离去的老对手是常事。但更重要的依然是面对难以预料的市场发展所准备的应对之策。即便是在没有友商竞争、行业刺激的情况下，众聚云购在做每一款产品时都保持着一一定的危机意识，这让我们能看清当下市场，做出超越市场现有环境的产品和功能。”

目前，国内租号网多如牛毛，做得不错的厂商不下十家，竞争很激烈。“进入租号平台与其说是顺应时代变化，不如说更多是为用户提供便捷。租号行业竞争的激烈与残酷不止是影响从业者，也为用户带去了烦恼和不太好的使用体验。借由自动识别、智能分析定价的独特算法，我们能够为用户提供一个较为客观的服务价格。当然也不仅仅是价格和产生的交易，更重要的是能够在市场中起到一定维持秩序作用，为打造透明优质的租号生态做出努力。”

是的，同舟共济海让路，百舸争流勇者胜。2020 年即将来临，笔者问王总的新年愿望，王总说希望明年要做好两项工作：首先把租号网做大做强。“租号网今年才刚上线，我们要把它做成行业的标杆”；其次是拓展国际市场。王总坚信，勇立潮头的众聚云购公司正是扬帆出海远航时，期待明年会更好！（谭华）

黑松林质量文化建设成熟度获 AAA 级评价

“经过评审专家组 1 天的综合评审，我宣布，江苏黑松林粘合剂厂有限公司质量文化建设综合评价得分 940.5，企业质量文化建设成熟度等级为 AAA 级！”2019 年 12 月 7 日，在江苏黑松林粘合剂厂有限公司企业质量建设现场评审末次会议上，专家组组长刘立生郑重宣布。

参照 GB/T32230-2015《企业质量文化建设指南》和江苏省质量协会团体标准《企业质量文化建设评价规范》，泰州市市场监督管理局在江苏省率先试点质量文化建设成熟度等级评审，首批遴选江苏黑松林粘合剂厂有限公司、扬子江药业集团等 6 家企业进行试点评审。根据评审计划，12 月 7 日，由方圆标志认证集团江苏有限公司培训业务部部长刘立生、江苏省质量协会研究员蔡振华、江苏省标准化协会秘书长许峰等 3 名专家组成评审组，对黑松林质量文化建设进行现场评审。泰州市市场监督管理局副局长李萍、质量处副处长段慧明，泰兴市市场监督管理局党委书记朱宏权、质量科科长闻波等 4 人，作为观察员参与了本次现场评审。

专家组从质量文化定位、组织与管理、质



量文化推进、测量评价与改进、质量文化建设成效等五个方面，对黑松林进行了认真细致的现场评审和验证。专家组认为，江苏黑松林粘合剂厂有限公司在质量文化建设过程中优势凸显：一是高层领导重视企业质量文化建

设，引领企业高质量发展；二是企业质量文化推进形式多样，卓有成效；三是积极探索心力管理模式，传播优秀质量文化；四是采用“全员认同管理法”，确保了公司各项制度的贯彻执行。专家组还对黑松林明确了两条改进建

议，要求企业持续开展自我评价，不断总结优势与寻求改进空间，促进公司的可持续发展。同时，进一步加强生产现场危险源的辨识和控制，不断提高企业安全生产标准化水平。（胡宏）

攻坚克难 奋力赶超 江苏涟水商务局冲刺全年目标

进入四季度以来，江苏涟水商务局干部职工铆足干劲，攻坚克难，全力冲刺全年目标。为 2019 年完美收官夯实基础，为 2020 年实现开门红早作准备。

截至 11 月底，涟水县到账外资 13921 万美元，占市对县考核指标 1.25 亿美元的 111.36%，同比增长 48%；提前一个季度，完成了全年到账外资目标。外贸进出口总额 3.03 亿美元，占市对县考核指标 3.4 亿元的 89.1%，同比增长 1.1%；实现电子商务营业额

42 亿元，同比增长 10.6%；社会商品零售总额 147 亿元，占比 91.9%。

该局围绕全年工作目标，对标找差，补齐短板。对外资项目紧抓不放，力争多超。在项目招引上，围绕六大主导产业，对接重点区域、重点行业、重大项目，密切开展合作，推进项目落户。江阴的纺织机械项目、北京辣味食品等项目正在跟踪落实；投资 5 亿元的阳光控股教育和阿里山食品项目，正在推进落实中。针对中美贸易战的负面影响和经

济下行压力，积极开展外贸企业调研活动，解难点、攻热点、疏堵点，努力把一般贸易和服务贸易做大做强，培育一批核心竞争力强的出口企业。帮助企业争订单、抢市场，促进外贸进出口增长，为完成全年 3.4 亿美元外贸市对县考核目标不懈努力。把互联网与主导产业、特色产业、优势产业有机结合，无缝对接，带动大众创业，万众创新。把今世缘酒、苏美酱醋、高沟捆蹄、郑氏鸡糕等 50 余款特色农产品销往全国乃至世界，实

现全年电子商务营业额 45 万元，成为县域经济和农民增收的新引擎。全面开展餐饮服务业油烟污染专项整治，努力构建长效监管机制。强化成品油市场的监督管理，推进成品油设备双层罐改造，为安全生产夯实基础。弘扬工匠精神，传承历史文化，在已培育 9 家省、市、县老字号企业的基础上，今年又培育 3 家市级老字号企业、5 家县级老字号企业。（梁超 陈裕）

美标卫浴再获 2019“沸腾杯质量卓越奖”等三项大奖

2019 年 12 月 5 日至 6 日，由中洁网主办的 2019“沸腾杯”卫浴质量大会在厦门顺利召开。本期活动检验单位包括上海市质检院、国家节水器具产品质量监督检验中心、国家陶瓷及水暖卫浴产品质量监督检验中心、国家排灌及节水设备产品质量监督检验中心，以及国家智能马桶产品质量监督检验中心(浙江)等多个权威质检单位，携手卫浴行业一齐聚办这场质量盛会。

在本届“沸腾杯”角逐中，美标卫浴不负众望，获得“沸腾杯质量卓越奖”、“沸腾杯质量金奖”、“沸腾杯质量标杆奖”奖项，再次印证了美标在质量上的承诺。美标中国总经理

康健先生应邀出席 2019 年度“沸腾杯”颁奖盛典。美标作为国际大品牌对于自身产品有着高质量标准，康健总经理也在大会现场发表了相关讲话，预告了美标未来产品生产、质量等规划，与现场观众进行互动，并当场与众嘉宾一起进行品牌质量宣誓。

大会现场，康健总经理代表美标对中洁网颁发的 2019“沸腾杯”的奖项表达了感谢之情，并与观众分享了美标为实现优质及高品质承诺做出的努力及成果。演讲的最后，康健总经理说道：“一直以来，美标都以为消费者提供悦目、暖心、安全的卫浴品质之选为使

命，希望帮助用户升级卫浴体验。”

美标持续积极研发创新科技，比如本次获得“沸腾杯”质量金奖的卡斯特座厕拥有两重专利，一重为内部采用的马桶专利的智能分流器，冲水时分为 2 路水流，30%的水用于冲刷，70%的水到达喷射口用于产生吸力，实现仅需 3.8L 的冲水量；另一重，则是座厕内部的高速水力引擎管采用了航天材料，耐腐蚀，耐 150 度高温，保证座厕更长久的使用；软质量方面，美标对原材料有着高标准要求，即使是螺丝钉美标都精益求精，经过拉伸、耐腐蚀等多项测试。除此之外，不同于传统可能

破坏防水层的座厕打孔安装方式，美标采用特殊密封胶条固定方式进行安装，便捷、不挑环境并且更牢固；在质量保障上，美标的智能电子盖板的内部生产标准远高于 3-5 年的国际标准，电子盖板的零件也会多年保留以便消费者日后维护的需求。

在“沸腾杯”质量大会主论坛上，康健总经理也跟现场的消费者进行了互动，解答了关于生产流程、材质选择、质量保证等多个方面的疑问，增进与消费者的交流，美标会持续倾听消费者的声音，巩固品牌与消费者之间的信赖。（童美）