

电竞文化 中国“开花”业界： 产业发展未来可期

上海加速建设“全球电竞之都”，努力在产业、社会和文化层面构建起更加完整的电竞产业链。不过，在电竞业界人士看来，中国电竞产业链还不完善，缺乏相应的专业公司，但未来值得期待。

英雄体育 VSPN 联合创始人兼 COO、中国传媒大学客座教授郑郊今日对记者表示，互联网时代的体育是“融合体育”。越来越多的中国元素会融入到电竞游戏和比赛中，通过电竞，中华文化会在全球广为传播。据悉，上海已举办了多项电竞顶尖赛事，聚集全世界的眼光。哩哩哔哩电竞公司总裁陈悠然认为，发展电竞产业，不仅有经济价值，也是中国文化的传播方式。

在受访期间的 2020 年，电竞“当红”成为数字内容领域新经济增长点，中电电竞用户总量、产业规模都创下新高。电竞产品的商业模式是怎样的？如何走向成熟市场？从人才生态角度，中电电竞行业还存在哪些痛点尚未解决？成为业界探索的话题。记者当日在获悉，在“电竞 2020”之“路向”数字娱乐与电竞论坛上，多位电竞业界人士深入对话，共同分享理性思考。

郑郊认为，电竞越来越成为世界年轻人的“通用语言”和竞技娱乐方式。在追求自我提升和团队协作方面，电竞和传统体育没有本质区别。对他来说，虚拟现实也是电竞特有的属性，是人类体力和智力的延伸。并认为，未来，在电竞中，虚拟 IP 或成为“明星”。

当下，推动电竞发展成为多地政府执政重要的举措。不少城市都有自己的电竞产业，大型电竞比赛不断，同时，电竞产品不断影响、影响力增强。包括长三角在内不少大会对电竞的推广越来越重视。

陈悠然指出，不可忽视的是电竞项目的魅力之一，游戏直播平台发展极大地推动了电子竞技的发展。具有超强凝聚力的电竞项目会发展出多种商业模式。在陈悠然看来，电竞的商业模式是“金字塔”结构，最上层是厂商，第二层是直播平台，电竞主播和电竞行业衍生行业等则位于金字塔的下层。郑郊在接受采访时表示，电竞融合了互联网、体育和传媒，电竞的商业模式应从传统体育中汲取有益经验。

据了解，电竞产业的发展势头已使资本市场关注，对此，前电竞职业选手、赛事专业解说黄琮谕直言，资本注入对于整个电竞行业是好事，“有盈利才能长久，才能成熟，才能进化”。

黄琮谕认为，电竞行业发展，除了资本注入，人才也很重要。黄琮谕直言，和传统体育项目一样，电竞选手也注重天赋，有些玩家以电竞为理由，荒废了原本应该去注意的部分，比如学业，对他，表示非常不赞同。

对此，陈悠然指出，当下，中国电竞人才的培养并未真正与教育体制接轨。她认为，培养电竞人才要有完整的教育体系，既能发掘人的天赋，又能够使其融入社会的正常发展。她说，电竞人才成长其实十分辛苦，要经历枯燥的训练，但电竞运动员退役后重新进入社会的途径并不畅通。她希望电竞专业通过高校的一些普通专业的培养路径，并认为，产业一旦扩大，会为整个社会带去很多就业的岗位。

陈悠然充满信心地表示，虽然目前电竞产业很多机制还未形成，但是，未来一定值得期待。

(陈静)

广告

我国纤维素行业又添一种粉碎加工新利器

浙江力普大型 JMU-700 精棉剪切

粉碎机通过省级新产品鉴定

日前，国家高新技术企业、中国粉碎技术领航者——浙江力普粉碎设备有限公司研发的一款粉碎效率高的精棉剪切粉碎机，在杭州通过省级新产品鉴定。

原有的 JMU-500 机型经过数年来的不断改进，产量有所提升可达到 300 公斤/小时，但随着纤维素产业的推进，原有机型由于尺寸的限制，设备产量越来越无法满足客户的需求。

为适应市场新需求，浙江力普组织科

技人员攻关研发，创新设计大型 JMU-700 精棉剪切粉碎机，增加刀刃、静刀的数量，增加物料的剪切次数，提高粉碎效率，产量达到 600 公斤/小时，机体内多部件采用水冷设计，防止机腔内的热量积聚影响产品品质。至此，公司已形成大小两种规格的 JMU 系列化产品，满足可定层多层客户的需求。在日前于杭州召开的由浙江力普粉碎设备有限公司承担的省级新产品试制项目鉴定会上，专家们一致认为产品设计优化，粉碎效率高，冷却效果好，可满足纤维素低温粉碎的要求，技术处内同类型产品先进水平。产品经权威机构检测，各项指标符合标准要求，经用户使用，反映良好，具有较好的社会和经济效益。

浙江力普咨询热线：

13806745288、13606577969

传真：0575-83152666；

力普网站：www.zjleap.com；

E-mail:zjleap@163.com

中环地产推出管家式“家盟”战略 5年内瞄准百城万店

近日，中环地产战略发布会在北京召开，中环正式启动“家盟”战略，以品牌“家”文化和科技、大数据为支撑，对店东实现闭环服务、直营式赋能。

据了解，中环将在 5 年内布局全国逾 100 城市、力争门店突破，培养一批精英店东和优秀经纪人，成为行业优质服务深耕的摇篮。

“管家式”对店东实现 7*24 小时闭环服务

“未来的商业更是‘平台+生态+信用’，要脱颖而出就要有独到的地方”，中环运营经营会常务秘书长郭玉金表示，消费者满意是企业基本要求，服务者要有组织共成长的心志做事，才能成就更多生态中的每一个合作。”

对于消费者，中环也发布了“家规”：坚持“真房源、不吃差价、透明交易”一线规则，恪守“诚实可信、敢于担当”一原则，为消费者提供高品质服务。

“优秀的店东和经纪人是中环‘百城万店’发展的重要基础，中环并不生产精英，但我们可以让平凡人成就不平凡。”如何走向成熟市场从人才生态角度，中环电竞行业还存在哪些痛点尚未解决？成为业界探索的话题。记者当日在获悉，在“电竞 2020”之“路向”数字娱乐与电竞论坛上，多位电竞业界人士深入对话，共同分享理性思考。

郑郊认为，电竞越来越成为世界年轻人的“通用语言”和竞技娱乐方式。在追求自我提升和团队协作方面，电竞和传统体育没有本质区别。对他来说，虚拟现实也是电竞特有的属性，是人类体力和智力的延伸。并认为，未来，在电竞中，虚拟 IP 或成为“明星”。

“行业会因为我们的努力而改变。相信通过我们持续推进努力，未来行业线上化进度和深度都会大幅提升”，徐万刚表示，中环是个有温度的企业，不光有科技的力量。

值得关注的是，中环作为贝壳找房



中环地产战略发布会现场

易可视化等一系列线上化工具，实现了交易线上化闭环。

品质是规模扩展的基础。对于加盟店，推出了“B 端家盟服务品质”，即为所有门店提供门店运营的系统解决方案，包括人力资源、管理经验、房源信息、团队建设、品牌、售后服务等，提高门店的加盟质量。

自今年 6 月上线试运营以来，快手“小店通”依托其多元的投放策略，精准的粉丝定位和强效的数据赋能机制，实现了公域流量的重新划分，为多层次的快手电商解决痛点，转化率高的痛点，显著提升店铺销量和直播场 GMV。

据快手商业化产品中心总监中台负责人张伊介绍，“小店通”的运营非常优秀，上线几日就帮助上千家中小商家实现一定程度粉丝增长，总涨粉量达 6000 万，GMV 增量也非常显著。目前，“小店通”上线仅几个月，已经在商家服务、产品形态、服务品质等方面实现了升级。

未来将更多倾听平台店家的诉求和

反馈，以更加优化的产品迭代满足商家需求，实现平台与商家合作共赢。

门店，专属顾问等服务。

“优秀店东和经纪人是中环‘百城万店’发展的重要基础，中环并不生产精英，但我们可以让平凡人成就不平凡。”

如何走向成熟市场从人才生态角度，中环电竞行业还存在哪些痛点尚未解决？成为业界探索的话题。记者当日在获悉，在“电竞 2020”之“路向”数字娱乐与电竞论坛上，多位电竞业界人士深入对话，共同分享理性思考。

郑郊认为，电竞越来越成为世界年轻人的“通用语言”和竞技娱乐方式。在追求自我提升和团队协作方面，电竞和传统体育没有本质区别。

“行业会因为我们的努力而改变。相信通过我们持续推进努力，未来行业线上化进度和深度都会大幅提升”，徐万刚表示，中环是个有温度的企业，不光有科技的力量。

值得关注的是，中环作为贝壳找房

易可视化等一系列线上化工具，实现了交易线上化闭环。

品质是规模扩展的基础。对于加盟店，推出了“B 端家盟服务品质”，即为所有门店提供门店运营的系统解决方案，包括人力资源、管理经验、房源信息、团队建设、品牌、售后服务等，提高门店的加盟质量。

自今年 6 月上线试运营以来，快手“小店通”依托其多元的投放策略，精准的粉丝定位和强效的数据赋能机制，实现了公域流量的重新划分，为多层次的快手电商解决痛点，转化率高的痛点，显著提升店铺销量和直播场 GMV。

据快手商业化产品中心总监中台负责人张伊介绍，“小店通”的运营非常优秀，上线几日就帮助上千家中小商家实现一定程度粉丝增长，总涨粉量达 6000 万，GMV 增量也非常显著。目前，“小店通”上线仅几个月，已经在商家服务、产品形态、服务品质等方面实现了升级。

未来将更多倾听平台店家的诉求和

反馈，以更加优化的产品迭代满足商家需求，实现平台与商家合作共赢。

门店，专属顾问等服务。

“优秀店东和经纪人是中环‘百城万店’发展的重要基础，中环并不生产精英，但我们可以让平凡人成就不平凡。”

如何走向成熟市场从人才生态角度，中环电竞行业还存在哪些痛点尚未解决？成为业界探索的话题。记者当日在获悉，在“电竞 2020”之“路向”数字娱乐与电竞论坛上，多位电竞业界人士深入对话，共同分享理性思考。

郑郊认为，电竞越来越成为世界年轻人的“通用语言”和竞技娱乐方式。在追求自我提升和团队协作方面，电竞和传统体育没有本质区别。

“行业会因为我们的努力而改变。相信通过我们持续推进努力，未来行业线上化进度和深度都会大幅提升”，徐万刚表示，中环是个有温度的企业，不光有科技的力量。

值得关注的是，中环作为贝壳找房

易可视化等一系列线上化工具，实现了交易线上化闭环。

品质是规模扩展的基础。对于加盟店，推出了“B 端家盟服务品质”，即为所有门店提供门店运营的系统解决方案，包括人力资源、管理经验、房源信息、团队建设、品牌、售后服务等，提高门店的加盟质量。

自今年 6 月上线试运营以来，快手“小店通”依托其多元的投放策略，精准的粉丝定位和强效的数据赋能机制，实现了公域流量的重新划分，为多层次的快手电商解决痛点，转化率高的痛点，显著提升店铺销量和直播场 GMV。

据快手商业化产品中心总监中台负责人张伊介绍，“小店通”的运营非常优秀，上线几日就帮助上千家中小商家实现一定程度粉丝增长，总涨粉量达 6000 万，GMV 增量也非常显著。目前，“小店通”上线仅几个月，已经在商家服务、产品形态、服务品质等方面实现了升级。

未来将更多倾听平台店家的诉求和

反馈，以更加优化的产品迭代满足商家需求，实现平台与商家合作共赢。

门店，专属顾问等服务。

“优秀店东和经纪人是中环‘百城万店’发展的重要基础，中环并不生产精英，但我们可以让平凡人成就不平凡。”

如何走向成熟市场从人才生态角度，中环电竞行业还存在哪些痛点尚未解决？成为业界探索的话题。记者当日在获悉，在“电竞 2020”之“路向”数字娱乐与电竞论坛上，多位电竞业界人士深入对话，共同分享理性思考。

郑郊认为，电竞越来越成为世界年轻人的“通用语言”和竞技娱乐方式。在追求自我提升和团队协作方面，电竞和传统体育没有本质区别。

“行业会因为我们的努力而改变。相信通过我们持续推进努力，未来行业线上化进度和深度都会大幅提升”，徐万刚表示，中环是个有温度的企业，不光有科技的力量。

值得关注的是，中环作为贝壳找房

11月2日，快手举办“小店通”营销开放日发布会，正式推出快手电商主播流量推广工具“小店通”。发布会上，快手展示了“小店通”的产品形态和核心优势，还邀请到快手电商商家现场分享通过“小店通”获得的营销红利，全方位为更多快手商家展示成系统的运营模型和投放经验。

自今年 6 月上线试运营以来，快手“小店通”依托其多元的投放策略，精准的粉丝定位和强效的数据赋能机制，实现了公域流量的重新划分，为多层次的快手电商解决痛点，转化率高的痛点，显著提升店铺销量和直播场 GMV。

据快手商业化产品中心总监中台负责人张伊介绍，“小店通”的运营非常优秀，上线几日就帮助上千家中小商家实现一定程度粉丝增长，总涨粉量达 6000 万，GMV 增量也非常显著。目前，“小店通”上线仅几个月，已经在商家服务、产品形态、服务品质等方面实现了升级。

未来将更多倾听平台店家的诉求和

反馈，以更加优化的产品迭代满足商家需求，实现平台与商家合作共赢。

门店，专属顾问等服务。

“优秀店东和经纪人是中环‘百城万店’发展的重要基础，中环并不生产精英，但我们可以让平凡人成就不平凡。”

如何走向成熟市场从人才生态角度，中环电竞行业还存在哪些痛点尚未解决？成为业界探索的话题。记者当日在获悉，在“电竞 2020”之“路向”数字娱乐与电竞论坛上，多位电竞业界人士深入对话，共同分享理性思考。

郑郊认为，电竞越来越成为世界年轻人的“通用语言”和竞技娱乐方式。在追求自我提升和团队协作方面，电竞和传统体育没有本质区别。

“行业会因为我们的努力而改变。相信通过我们持续推进努力，未来行业线上化进度和深度都会大幅提升”，徐万刚表示，中环是个有温度的企业，不光有科技的力量。

值得关注的是，中环作为贝壳找房

快手“小店通”助力全场景营销 电商主播进入流量转化新蓝海

2020年11月10日 星期二 编辑:蒋莉 美编:王山

2020年11月10日 星期二 编辑:蒋莉 美编:王山