

邵千文:引领潮流塑造未来 探寻品牌营销创新之道

随着互联网的快速发展和技术的不断创新,数字营销作为一种全新的品牌营销方式正迅速崛起,以互联网和新兴的数字技术为媒介,让品牌能够更精准地与目标受众进行沟通和互动,实现营销目标的最大化。在这一大背景下,北京数聚智连科技股份有限公司客户总监邵千文结合她敏锐的营销触觉以及对新兴营销技术的把控,不断探寻品牌营销的创新之道。

邵千文从事品牌公关和品牌营销方面工作多年,立足于企业战略定位,通过整合产业公关、消费者公关和整合营销等方式,塑造品牌的公众形象,推动企业业务的发展和增长。她善于借势媒体,IP 资源和名人资源,为品牌

刘岩:积极响应国家政策 为医疗服务贡献重要力量

随着《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》(以下简称“《意见》”)的正式发布,我国医疗卫生服务体系迎来了新一轮的改革与发展高潮。这份文件不仅为构建中国特色优质高效的医疗卫生服务体系指明了方向,也为广大医疗卫生从业者提供了广阔的舞台和无限的可能。在这场关乎国计民生的深刻变革中,北京富齐欣科技有限公司总经理刘岩作为众多优秀从业者中的一员,以其创新的软件著作权成果积极响应政策号召,为提升医疗服务质量和效率贡献了重要力量。

文件明确提出,到 2035 年,形成与基本实现社会主义现代化相适应,体系完整、分工明确、功能互补、连续协同、运行高效、富有韧性的整合型医疗卫生服务体系,医疗卫生服务公平性、可及性和优质服务供给能力明显增强,促进人民群众健康水平显著提升。这一宏伟目标的设定,体现了国家对医疗卫生事业的高度重视,以及对全民健康福祉的坚定追求。

《意见》围绕“优化资源配置,加强人才队伍建设,推进能力现代化”“加强分工合作,促进分级诊疗,推进体系整合化”等多个方面提出了具体举措。在《意见》的指引下,众多医疗卫生从业者积极投身到改革创新的浪潮中,刘岩便是其中的佼佼者。作为一名深耕医疗信息化领域的专家,刘岩凭借其深厚的专业功底和敏锐的洞察力,成功研发出多项具有自主知识产权的软件著作权。这些成果不仅有效提升了医疗机构的信息化水平,还极大地提高了医疗服务的质量和效率。

刘岩作为医疗信息化领域的杰出代表,深刻理解到《意见》中提出的“加强科学管理,压实责任,推进管理精细化”以及“发挥信息技术支撑作用”等核心要求。他深知,在医疗卫生服务体系日益复杂化的今天,传统的管理模式已难以满足高效、精准、协同的需求。因此,他潜心研发,成功打造出这款集智能化、高效化、协同化于一体的智能化医疗供应链协调平台。

该系统通过大数据分析,实现了医疗资源的精准预测与优化配置。它能够实时收集并分析各类医疗数据,包括患者就诊信息、医疗资源分布、疾病流行趋势等,为医疗机构提供科学决策依据。同时,借助云计算技术,软件实现了跨机构、跨地域的信息共享与协同工作,打破了传统医疗体系中的信息孤岛现象,促进了医疗资源的合理流动与高效利用。尤为值得一提的是,刘岩在系统设计中充分融入了政策导向,积极响应《意见》中“提高公共卫生服务能力”“强化城乡基层医疗卫生服务网底”等要求。软件不仅具备强大的公共卫生事件应对能力,能够迅速响应各类突发公共卫生事件;还注重加强基层医疗卫生机构的信息化建设,通过远程医疗、在线诊疗等方式,有效提升了基层医疗服务水平,缓解了城乡医疗资源分布不均的问题。

刘岩表示:“我始终将国家政策作为产品研发的重要指引,致力于通过科技创新推动医疗卫生服务体系的完善与发展。这款医疗管理软件的成功应用,不仅是我技术实力的体现,更是我对国家政策深刻理解和积极响应的结果。”

展望未来,随着《意见》的深入实施和医疗信息化技术的不断进步,我国医疗卫生服务体系将迎来更加广阔的发展前景。一方面,以刘岩为代表的广大医疗卫生从业者将继续发挥创新精神,不断推出更多符合政策导向、满足市场需求的优质软件产品;另一方面,政府和社会各界也将加大对医疗卫生事业的投入和支持力度,共同推动医疗卫生服务体系的全面升级和高质量发展。

我们有理由相信,在广大医疗卫生从业者的共同努力下,一个更加完善、更加高效、更加公平的中国特色优质高效医疗卫生服务体系将逐步形成,为人民群众提供更加全面、更加优质的健康服务,为实现健康中国战略目标贡献更大力量。
(成过)

赋予更大的价值,并通过深入的产业研究和内容策略,夯实品牌在行业中的影响力。在邵千文的带领下,其营销策划团队已成功完成了中国飞鹤、竹叶青、澳佳宝、北纬 47 度等多个知名品牌的整合营销项目,通过积极推动 IP 或人群营销的运用,利用资源驱动品牌整合营销,从而显著提升品牌影响力和市场认知度。在她主导的品牌营销项目中,有多个项目在各类专业营销赛事中共计斩获了 30 余个奖项,其中包括诸如上海国际广告奖、金投赏,以及艾菲奖、TopDigital 奖、IAI 国际广告奖等业内权威奖项,这些奖项都是对她卓越的营销策划能力以及领导力最有力的证明。

除了在本职工作中做出优异的表现之外,

邵千文还积极追随行业发展的趋势,将智能技术应用于公关传播和品牌营销,建立起新型的营销模式。近年来,邵千文自主研发了一系列创新成果,包括“基于大数据的数字营销活动 ROI 评估系统 V1.0”“基于知识图谱的品牌知识管理平台 V1.0”“基于企业战略分析的公关传播策略优化系统 V1.0”和“基于虚拟现实的沉浸式品牌体验交互平台 V1.0”等,通过应用大数据分析、知识图谱和虚拟现实这些技术手段,优化营销策略、提高品牌知识管理效果,从而为消费者打造出沉浸式的品牌体验。她坚信,结合最新的技术趋势和创新方法,可以为企业带来更多的营销机会和市场竞争能力,推动整个营销领域的发展和进步。

朱嘉丽:创新信息科技企业管理 技术驱动创造非凡成就

在当今科技飞速发展的时代,信息科技企业正迎来前所未有的发展机遇和挑战。信息通讯科技行业作为全球经济增长的重要驱动力,正经历着快速的技术革新和市场变化。随着云计算、大数据、人工智能、物联网等新技术的兴起,信息科技企业不仅面临着巨大的市场潜力,同时也需要应对激烈的竞争和技术更新的挑战。

作为成都蓉谱同益科技有限公司总经理,朱嘉丽女士无疑创造了属于自己的管理奇迹。通过与时俱进的观念和卓越的领导力,她为公司的发展提供了前所未有的推动力。她认为,信息科技企业要想在竞争中保持优势,必须不断创新,不仅要在技术上保持领先,还需要在管理模式和市场策略上进行创新。企业应该积极拥抱新技术,通过技术驱动业务发展,同时要注重人才培养和团队建设,以适应快速变化的市场环境。

为了顺应市场潮流,朱嘉丽为公司制定了一系列行之有效的措施。她不仅积极推进公司研发和应用新技术如区块链与人工智能,更注重与行业内外的合作伙伴建立紧密的合作关系,一同应对市场挑战。值得一提的是,她运用客户关系管理(CRM)自动化优化技术,通过个性化客户体验、销售流程优化、增强团队协作、数据分析与决策支持以及提升客户保留率等策略,显著提升了她所在信息科技公司的影响力和业务扩张能力。她利用自动化工具收集分析客户数据,创建个性化服务,优化销售流程,促进跨部门协作,基于数据做出决策,并实施客户保留策略,从而实现了客户满意度的提升、销售效率的增强、内部沟通的流畅、市场机会的精准把握以及长期客户关系的建立。这一系列措施共同作用,不仅强化了公司的市场竞争力,也为其业务的持续增长和扩张奠定了坚实的基础。

任术亮:基于大模型的图像色彩评估系统赋能生成式 AI

AI 技术正以前所未有的速度赋能各行各业,引领着新一轮的科技革命和产业变革。人工智能被视为颠覆性技术和前沿技术的主要载体,将深刻改变人类的生产生活方式。特别是在图像处理领域,随着大模型的引入和快速迭代演进,图像生成技术取得了飞跃式的发展。然而,面对复杂多变的图像处理场景和实时性要求,如何精确把控大模型生成图像的色彩,使其既满足技术要求又具备艺术美感,成为业界亟待解决的问题。

在这一背景下,北京玛达科技有限公司董事长任术亮凭借其深厚的技术积累和敏锐的洞察力,成功研发出了“基于人工智能大模型的图像色彩生成质量分析检测系统”(以下简称“系统”)。该系统以其卓越的性能和广泛的应用前景,在业界引起了广泛关注,并成功树立了新的技术标杆。

技术突破:大型生成式 AI 模型引领色彩革命

据悉,系统采用先进的大型生成式 AI 模型和多种评估指标,不仅能够自动评估生成图像的色彩准确性和视觉效果,还能提供可解释的评估结果,有效解决了图像色彩生成技术中对于生成的图像数据进行自动化判断、调优和分析检测的难题。

任术亮对系统功能进行了详尽的阐述:“我们的系统不仅提供色彩饱和度、色调平衡等多样化的色彩质量指标,实现全面而细致的评估,还支持快速审查海量图像,通过自动化的质量审查与排名机制,显著提升工作效率。同时,系统的可视化展示功能能让用户能够直观地掌握图像的色彩质量情况,并支持用户自定义参数设置,以适应各种不同的场景需求。”

此系统的核心技术优势在于系统中对接

作为业内的领军人物,邵千文非常关注业内人才的培养并提出了一些建议。她鼓励新人不断学习和掌握行业的最新动态和趋势,包括了解品牌营销和数字营销的核心理念和技术应用。同时,邵千文强调行业新人要注重培养创新思维和解决问题的能力,以适应营销行业的快速发展。她认为,这是必要的,因为营销行业是一个充满挑战和变化的领域。

此外,邵千文还鼓励新人要善于团队合作,与团队成员密切合作,相互学习和促进成长。她认为,团队合作是取得优秀成果的关键,有助于共同解决问题、分享经验和知识,为客户提供更好的服务。最重要的是,邵千文强调了始终保持对行业的热情和执着追求的重要性,只有对营

销行业充满热爱和追求,才能不断提高个人的能力和水平,实现个人的职业成长和成功。对于营销领域的未来发展,邵千文充满信心 and 期待。她认为,随着科技的不断进步和消费者需求的不断变化,数字营销将朝更加智能化、个性化和多元化的方向发展。同时她也指出,未来的营销可以更加注重虚拟现实、增强现实等技术的应用,这将为消费者带来更多沉浸式和个性化的品牌体验。

我们坚信,在像邵千文这样出色的营销专家的引领下,营销从业者将会不断适应市场变化、拥抱新技术和发展新模式,为品牌带来持续的增长和成功,帮助更多企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。
(江玉麟)

朱嘉丽:创新信息科技企业管理 技术驱动创造非凡成就

在理论上,朱嘉丽深谙信息科技行业运营管理的奥秘。而在实践中,她成功带领团队研发了多项具有自主知识产权的创新软件。其中,包括 CRM 自动化优化技术、运作成本优化技术、公司内部知识共享和管理系统,以及区块链管理平台等。而这些技术的成功应用切实提高了公司的竞争力,也为行业的发展贡献了极其珍贵的资源。

除了在创新技术上的显著成就,朱嘉丽对信息科技企业的管理也有一套独特的管理理念。她秉持以人为本、赋能员工的理念,深谙员工是企业最宝贵的资产,致力于打造开放、包容、鼓励创新的工作文化,通过持续的培训和发展机会,激发员工潜能,使他们成为推动企业创新和发展的关键力量。她推行敏捷管理,强调灵活性和快速响应,确保企业能够迅速适应市场变化,抓住机遇。

任术亮:基于大模型的图像色彩评估系统赋能生成式 AI

任术亮所研发的这一系统,不仅解决了传统图像色彩生成技术中的难题,更为图像色彩生成技术的发展提供了独具慧眼的测量仪和催化剂。其高效、准确、可解释的评估能力,不仅提高了工作效率,也提升了图像色彩生成的质量和可靠性。这一技术的成功研发和应用,得到了业内专家的高度评价。他们认为,这一系统不仅体现了人工智能技术在图像处理领域的强大潜力,也为图像色彩生成技术的发展提供了新的动力和方向。

综上所述,任术亮所研发的“基于人工智能大模型的图像色彩生成质量分析检测系统”,为图像色彩生成技术的发展树立了新的标杆。我们期待这一技术能够在未来得到更广泛地应用和推广,为人类生活绘制出更加丰富多彩的画卷,开启无限可能的新篇章。
(陈宇航)

销行业充满热爱和追求,才能不断提高个人的能力和水平,实现个人的职业成长和成功。

对于营销领域的未来发展,邵千文充满信心 and 期待。她认为,随着科技的不断进步和消费者需求的不断变化,数字营销将朝更加智能化、个性化和多元化的方向发展。同时她也指出,未来的营销可以更加注重虚拟现实、增强现实等技术的应用,这将为消费者带来更多沉浸式和个性化的品牌体验。

我们坚信,在像邵千文这样出色的营销专家的引领下,营销从业者将会不断适应市场变化、拥抱新技术和发展新模式,为品牌带来持续的增长和成功,帮助更多企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。
(江玉麟)

在科技日新月异的今天,朱嘉丽以其深厚的专业素养和独到的商业视野,成功引领企业挺过波涛汹涌的市场挑战,实现坚实的业务增长,提升了市场竞争力。她采取的创新策略以及对人才和团队建设的重视,成为行业的典范。
(邱季珂)

任术亮:基于大模型的图像色彩评估系统赋能生成式 AI

任术亮所研发的这一系统,不仅解决了传统图像色彩生成技术中的难题,更为图像色彩生成技术的发展提供了独具慧眼的测量仪和催化剂。其高效、准确、可解释的评估能力,不仅提高了工作效率,也提升了图像色彩生成的质量和可靠性。

这一技术的成功研发和应用,得到了业内专家的高度评价。他们认为,这一系统不仅体现了人工智能技术在图像处理领域的强大潜力,也为图像色彩生成技术的发展提供了新的动力和方向。综上所述,任术亮所研发的“基于人工智能大模型的图像色彩生成质量分析检测系统”,为图像色彩生成技术的发展树立了新的标杆。我们期待这一技术能够在未来得到更广泛地应用和推广,为人类生活绘制出更加丰富多彩的画卷,开启无限可能的新篇章。
(陈宇航)

蒋青喆:从集中式到平台化,科技进步铺就信息安全新路径

科技的飞速发展深刻变革生活模式,也重塑了信息安全行业的发展路径。曾几何时,信息安全行业以集中式管理为主导,然而,随着对高效集成解决方案需求的日益迫切,平台化模式逐渐崭露头角,成为行业发展的主流。近年来,平台型安全厂商的市值显著增长,市场占有率已超过 61%。

“这种集成模式是为了提升效率,让各种安全功能能够共享资源、协同工作,从而实现更为有力和完善的安全防护。”联想(北京)有限公司信息安全专家兼高级技术经理蒋青喆说道。

蒋青喆在联想的角色多元,既担任产品安全的审核与分析,也负责构建安全的供应链能力。他参与联想产品的安全设计和开发,对最新攻防技术进行研究,并且专注于开发原型系统。在技术创新上,蒋青喆的表现同样

出色,他的多项数据交换与传输领域的发明专利广泛应用在联想的多款产品中,在构建设备互联能力方面提供了底层安全技术支持。此外,他还负责多个核心安全研究项目,包括 BIOS 供应链安全分析与漏洞挖掘和基于数据流分析的 BIOS 漏洞检测方法研究,以及内核驱动漏洞检测工具的开发,并在国际安全会议上发表演讲。

在传统的信息安全管理模式下,企业往往需要投入大量资源购置来自不同供应商的多种安全产品,如防火墙、入侵检测系统和恶意软件防护等。然而,这些产品往往存在兼容性问题,增加了企业管理和维护的难度。蒋青喆强调,平台化模式能够有效解决这一问题。通过将不同系统和架构上的产品和服务整合到同一平台,企业可以在统一的环境中管理所有安全措施,简化管理流程,提高处理安全事件的效率,并减

马天鹿:重塑餐饮业态管理的智慧先锋

在餐饮业的广阔天地中,马天鹿以其独到的眼光和不懈的创新精神,成为智慧餐饮管理的领军人物。作为香港巴依餐饮有限公司总经理兼总厨,马天鹿不仅在烹饪艺术上有着深厚的造诣,更在餐饮管理领域开辟了新的天地,为整个行业的转型升级树立了标杆。

烹饪艺术的深耕者

马天鹿的烹饪生涯始于对美食的热爱,忠于对美食的坚持。他自幼便对烹饪艺术充满好奇,孕育他成长的地域文化信念深植于心,也为他后续的发展道路奠定基础。

经过多年的学习和实践,他精通多种菜系,尤其对新疆菜系情有独钟。在他的手中,传统的新疆菜肴焕发出新的生命力,最大程度保留了原有的风味,不啻为夺占地创新融合,深受广大食客的喜爱。即使不做宣传,仍有无数回头客及知名食客慕名而来自发宣传,他的餐厅也多次获得米其林推荐和蔡澜等著名美食家的好评,

成为香港新疆菜系的代表之一。

智慧餐饮的先行者

近年来,随着消费者需求的多样化和市场竞争的加剧,餐饮行业面临着前所未有的挑战。据中国烹饪协会数据显示,2019 年中国餐饮市场规模达到 4.6 万亿元,但增长速度放缓,行业转型升级迫在眉睫。在这样的背景下,马天鹿凭借其敏锐的市场洞察力和创新精神,引领了一场餐饮管理的革命。

面对行业挑战,马天鹿意识到传统的管理模式已无法满足日益增长的市场需求。他抛弃固步自封大胆探索,将科技与餐饮管理相结合,研发出了多项技术成果如“基于供应链优化的餐饮管理模式研究”“基于数字化转型的餐饮业经营战略”“基于智能化服务的餐饮行业运营研究”和“基于大数据分析的餐饮行业消费者行为洞察”等,实现餐饮管理数字化、智能化。

其中,“基于数字化转型的餐饮业经营战

略”为餐饮管理运营提供了具体化的数字技术参考,包括建立在线订餐平台、移动支付、利用大数据分析提供个性化菜单等方面的创新,以改进餐饮企业的营销策略和提升顾客体验。而“基于智能化服务的餐饮行业运营研究”则探讨了如何利用智能化服务来改善餐饮行业的运营效率和顾客服务体验。智能化服务可以包括自助点餐系统、智能配餐机器人、智能客服等方面的应用,以提高餐饮企业的自动化程度和人员效率。总的来说,马天鹿的这些技术成果,都是他深耕餐饮多年,结合行业经验及发展趋势,实践总结出的“智慧宝典”,通过技术创新和优化来提高餐饮企业的管理效率、经营策略和顾客满意度。

行业发展的引领者

马天鹿不仅在技术层面推动餐饮业的变革,更在行业规范和人才培养方面做出卓越贡献。他积极参与行业交流活动,担任餐饮行

业大赛的评委,为行业选拔和培养了一批批优秀人才。他的经验和理念,为许多餐饮从业者指明了方向,成为行业的风向标。

另一方面,马天鹿对餐饮业的发展也充满信心。他认为,未来餐饮行业将更加注重科技赋能、品牌建设和服务创新。他计划将人工智能和虚拟现实技术进一步融入餐饮服务,为消费者带来更加沉浸式和个性化的用餐体验。他将继续带领团队进行技术研发和创新,探索智慧餐饮的更多可能性,为消费者带来更加优质的用餐享受。相信在他的带领下,巴依餐饮也将继续探索智慧餐饮的新可能,为行业的发展贡献新的力量。

马天鹿的故事,是餐饮行业创新发展的生动写照。他用自己的智慧和努力,不仅重塑了餐饮业态的管理模式,更为行业的高质量发展开辟了新路。在智慧餐饮的征途上,马天鹿无疑是一位先行者,他的每一步都坚定而有力,向着更加辉煌的未来迈进。
(王欣然)