

黄逸雄：品牌营销是智能物联领域竞争中的关键点

目前,智能物联领域正面临多方面的挑战和机遇。智能物联网技术正在从 1.0 时代(互联互通时代)迈入 2.0 时代,即“通感智值一体化”时代。近日,笔者就智能物联产业发展现状、现代智能物联产业市场环境等问题,专访了业内著名营销专家黄逸雄。

黄逸雄,智能物联领域头部企业海外产品市场经理,中国著名市场营销专家,智能物联领域国家级营销赛事特聘评委专家。拥有“基于物联网的个性化市场营销自动化系统”“基于大数据的物联网市场细分鉴别技术”等多项创新技术成果,长期从事智能物联领域市场营销的产业现代化技术研究、设计和管理工作。

笔者:“物超人”时代来临,意味着移动物联网将迎来规模化爆发。然而,在现如今如此激烈的竞争中,不少企业已提前黯然退场,要继续在该赛道中稳步前进如千军万马过独木桥,除了产品本身的硬实力,品牌应该如何善用营销能力在竞争中脱颖而出?

黄逸雄:当前智能物联领域应用正在向智慧城市、智能制造、智能交通、智能家居、智能

医疗、智慧农业等多个领域扩展,为市场营销提供了新的机遇和挑战。要在竞争如此激烈的技术市场中夺得先机,其内核一直都是需要品牌将用户体验与产品服务放在首位。我们必须强调用户体验和价值,智能物联产品的成功与否很大程度上取决于用户体验和产品所提供的价值。品牌应该以用户为中心,深入了解用户的需求和痛点,通过不断优化产品功能、提升用户界面和交互体验,提供出色的用户体验。同时,品牌也需要明确产品带来的价值和解决方案,让用户能够真正感受到产品的实用性和便捷性。此外,在当前智慧物联大乱斗的时代,善用创新营销策略也至关重要,在竞争激烈的市场中,品牌需要不断创新营销策略来吸引用户的注意力,运用数字营销手段,利用社交媒体、内容营销、搜索引擎优化等方式,与目标用户进行有效沟通和互动。借助合作伙伴关系和行业合作活动,扩大市场影响力,提升品牌知名度和认可度。

笔者:作为智能物联技术领域著名的营销专家,您是如何理解当下“数字化营销”这个概

念的?

黄逸雄:我认为数字营销在这个时代可能已经成了一个难以说清的命题。因为这个词把所谓的“传统营销”和“数字营销”进行了割裂,它其实更多的是想表达“数字化时代的营销底层逻辑的改变和技术的改变”,在数字化浪潮中,由于消费者消费逻辑的改变,从而造成了企业商业模式的重构,面对数字化时代的营销变革,我们要做“难而正确的选择,深而有战略的反省”,这也将成为区分企业究竟是“普通”还是“卓越”的重要差异点。而在技术领域,数字化营销涉及使用数字技术和平台来实现营销活动的目标。它包括了利用互联网、社交媒体、移动应用和其他数字渠道来接触和与目标受众进行交互的策略。数字化营销的核心是通过数据分析和个性化定位来实现精准营销,以满足消费者不断变化的需求和购买行为。在数字化营销中,企业可以利用各种工具和技术来精准定位目标受众,包括使用大数据分析、人工智能、机器学习和自动化营销工具等。通过了解消费者的兴趣、喜好和行为,企业可以精

确地选择合适的营销策略和渠道,并提供个性化的营销内容和体验,以增强用户参与度和转化率。数字化营销也提供了更多的数据和分析能力,使企业和品牌能够更好地衡量营销活动的效果和回报,通过跟踪和分析用户的行为和反馈数据,企业可以实时优化营销策略,并做出更明智的商业决策。

笔者:随着中国智能物联领域的发展,技术市场迎来了百年一遇的换道机遇,中国品牌纷纷走出国门,追求品牌全球化的梦想。您如何看待当下,乃至未来中国智能物联领域的市场业态?

黄逸雄:从市场营销的角度来看,当前和未来中国智能物联领域的市场业态具有巨大的潜力和机遇。随着技术的不断进步和智能物联设备的广泛应用,智能物联领域正在迅速发展,成为推动经济增长和社会进步的重要领域。

当前,中国智能物联领域市场规模巨大。中国作为全球最大的消费市场之一,拥有庞大的人口和快速增长的中产阶级,为智能物联设备 and 解决方案的需求提供了巨大的市场潜力。

加之政府也提出了数字经济和智能制造等战略,进一步推动了智能物联领域的发展。其次,中国智能物联领域的市场竞争激烈。随着越来越多的企业进入智能物联市场,竞争愈发激烈,这对于消费者来说是一种好事,他们可以从众多的选择中获得更多的价值和创新产品。而对于企业来说,他们需要通过优质的产品、差异化的营销和卓越的服务来赢得市场份额。此外,中国智能物联领域市场业态还呈现出一些特点。例如,智能家居、智能物流、智能城市等领域受到了广泛关注和投资,成为市场的热点。同时,新兴技术如人工智能、大数据分析和 5G 通信等对整个智能物联行业的发展起到了推动作用。

未来,相信中国智能物联领域市场业态将继续迎来新的发展机遇。随着技术的进步和应用场景的不断拓展,智能物联设备将更加普及,智能化的生活方式将成为主流趋势。同时,随着全球市场对智能物联产品和解决方案的需求增长,中国品牌有机会走出国门,实现品牌全球化的梦想。(柴振琳)

王昌盛：做汽车物流领域多面手 推动行业新发展

在近期揭晓的亚洲品牌 500 强及系列单项奖评选中,王昌盛凭借其卓越的贡献和深厚的行业影响力,被授予“2024 亚洲物流产业影响力人物”称号,这一荣誉不仅是对王昌盛个人努力的肯定,更是对他多年来在物流领域不断创新和推动行业发展的高度认可。

从学术到实务的跨越

2008 年,王昌盛在南澳大利亚大学学习物流及供应链管理,系统而丰富的专业知识为他的职业生涯奠定了坚实的基础。他于 2009 年获得硕士学位后,进入汽车物流行业,积累了 10 余年的丰富经验。

目前,他在安吉智行物流有限公司担任合同物流事业部技术中心解决方案经理,参与了多个知名汽车品牌物流项目,包括上汽大众、华晨宝马、蔚来和理想等。这些项目不仅提升了他的专业技能,也让他对汽车物流的各个环节有了深入和独到的见解。

全面提升物流管理水平

在多个汽车物流项目中,王昌盛致力于提升物流运营管理水平,展现出了卓越的领导力和运营管理能力。他负责综合管理仓储和运输等多个环节,涉及物流供应商的采购管理、运作质量管理、设备资产管理和项目启动管理等环节。他通过制定清晰的流程和标准,确保每个环节的高效运作,最大程度地降低了资源浪费和操作失误。通过从项目前期的资源投入,到成本数据与项目落地后的运营数据打通,实现了项目全流程的管控。

他主导实施零缺陷项目实施管理体系、三级标准化规划体系和标准化资源配比等管理方法,为项目建立了快速响应机制,为提升整体物流效率和确保业务的可持续性 & 灵活性奠定了基础。在他的努力下,负责的项目年均物流成本成功降低了 5%,年均物流效率提升了 13%。王昌盛的管理理念和实践,成为业内其他企业学习的典范,推动了整个行业的进步与发展。

技术研发推动行业进步

在技术研发方面,王昌盛同样表现突出,他始终把创新作为推动行业发展的核心驱动力。他研发的“汽车零部件供应链协同规划平台”和“基于 AR 辅助的物流拣选系统”等一系列卓著成果,展示了极高的价值和行业影响力。这些技术创新不仅提高了物流效率,还为行业的智能化转型提供了强有力的支持。

目前,这些技术成果已被上海明华物流有限公司等多家知名企业引入使用,取得了显著的经济效益和社会效益。这些成功案例不仅验证了王昌盛技术研发的实用性和有效性,也为行业树立了新的标杆,激励更多企业探索技术创新的潜力。

人才培养与行业交流

除本职工作外,王昌盛还担任安吉智行物流有限公司的内训师和外训师,肩负着企业内部员工的培训工作。他根据公司的具体需求,设计了针对性的培训课程,涵盖汽车零部件的供应链管理、仓储优化及运输效率等关键环节,直接面向员工进行知识传授。在他的努力下,公司员工专业能力和整体素质得到了显著提升,企业的竞争力也得到了进一步增强。同时,王昌盛还在行业内进行培训,传授他在汽车物流项目中的经验和见解。他积极参与全国汽车数据要素流通峰会等各类物流论坛和研讨会,与同行们交流心得、探讨问题。他的演讲和分享总是能够引起强烈的反响和共鸣,为行业的发展注入了新的活力和动力。

王昌盛,一位在物流规划领域深耕多年的杰出专家,以其深厚的专业素养和前瞻性的战略眼光,在行业内树立了标杆。他不仅在提升物流效益方面有着显著的成就,更在技术研发上取得了累累硕果,引领了前沿技术在物流行业的落地应用。展望未来,王昌盛表示将继续在物流领域深耕,不断探索新的技术和方法,为行业的持续发展和进步贡献自己的力量。我们有理由相信,他会为物流体系的创新发展持续贡献力量。(张博文)

殷祖荣：书写食品机械科技行业辉煌篇章

当前,随着食品消费需求增加和技术不断进步,食品机械科技行业在快速发展的同时,面临着巨大的机遇和挑战。该行业涵盖了食品加工、包装、配送等多个环节的技术和设备,智能化生产线、自动化设备等创新技术的引入,为相关企业带来了更强的竞争力和更多的效益。然而,要实现可持续发展,企业还需要不断推动技术创新,加强合作与交流,以应对市场变化和需求多样化。在行业变革的浪潮中,涌现出不少兼具出色技术科研能力和创新精神的食品机械科技专家,江苏海特尔机械有限公司董事长兼总经理殷祖荣正是一位杰出的代表人物。

结缘食品机械科技行业 不懈努力创佳绩

殷祖荣从事食品机械科技行业超过 30 年,先后在知名企业江苏佳灵机械厂、东台市宝马食品机械厂担任技术生产经理、市场营销经理和总经理,拥有丰富的行业经验、高超的技术水平和卓越的领导才能。2007 年,殷

祖荣创立了江苏海特尔机械有限公司。江苏海特尔机械有限公司是一家致力于食品及包装机械成套设备研发、制造的国家级高新技术企业。多年以来,殷祖荣带领公司不断走向辉煌,目前,公司具备雄厚的经济、技术实力,拥有众多现代化装备和食品机械科技研发人才,通过了 ISO9001 质量体系认证。在殷祖荣的主导下,公司技术团队不断研发出创新成果,产品荣获多项专利,主导产品享誉海内外,供不应求。其中,专利“粗粮糖自动生产线”获盐城市 2016 年度市政府专利奖金奖,“物块裹折包装机”获东台市 2020 年度市政府专利奖银奖,“一种枋杖糖双重调型节剪切机构”获 2021 年度东台市人民政府专利奖,“一种低温糖果包装的输送装置”获 2022 年度东台市人民政府专利奖银奖,“全自动高速多功能包装机”获东台市 2015 年度科学技术奖二等奖,“异形棒糖成型包装一体机”获东台市 2013 年度科学技术进步二等奖等等。

江苏海特尔机械有限公司在行业中的地位 and 竞争力不断提升,屡获殊荣,被评为“江

孙大成：跨境供应链管理领域中的创新者

随着全球经济的快速发展和国际贸易的不断增长,数字化市场营销在国际贸易领域的重要性与日俱增。然而,该领域面临着系列的挑战和痛点,例如供应链延迟、产品质量管理、跨境物流调度和销售预测等问题,这些问题严重影响了企业的竞争力和效益。

孙大成是一桥数据科技(大连)有限公司国际贸易部总经理兼上海公司总经理,作为行业的杰出人物和创新者,通过他的卓越贡献促进了数字化市场营销领域的现状的改革变,并为行业的发展开辟了新的路径。他的先进技术成果和创新解决方案为企业提供了更加智能、高效和可持续发展的选择,帮助他们应对行业面临的挑战。他通过对国际贸易行业关键领域的深入研究,创新性地提出了一系列解决方案,对行业产生了深远的影响。

孙大成以其创新技术和专业能力在跨境供应链管理领域崭露头角,他在跨境供应链

管理领域取得了一系列重要的成果,并受到行业的广泛认可。他研发的“基于大数据的跨境供应链智能优化与风险管理系统”“基于大数据的跨境供应链智能优化与风险管理系统”“利用物联网和区块链的跨境物流智能调度与追踪平台”以及“基于云计算的销售预测与库存优化方法”不仅为企业带来了更高效的供应链管理 and 风险控制能力,还提升了产品质量管理水平,改善了跨境物流效率和服务品质,并为企业实现销售预测和库存优化提供了关键支持。

首先,他所研发的“基于大数据的跨境供应链智能优化与风险管理系统”帮助企业降低供应链中的延误和风险,并提高运营效率,从而增强了企业的供应链控制和管理能力。其次,他提出的“基于数据挖掘的产品监控与质量管理策略”实现了实时监控和问题解决,确保了产品质量的稳定性和一致性。此外,他

朱绮文：金融风控的先锋人物

金融信贷风控的历史源远流长,其发展经历了从依赖信贷员主观评估到如今依托大数据和人工智能的智能风控的转变。对于商业银行来说,信用风险管理经历了显著的演变。从 20 世纪 90 年代初期的主观经验判断,逐步过渡到了依托大数据和人工智能的智能风控。传统风控模式,如信贷工厂模式和 IPC 技术模式,虽然强调了全流程风险管理,但在处理海量数据和复杂风险评估方面存在局限。如今,智能风控通过整合多维度数据和应用先进的 AI 模型,实现了精准的风险评估,有效降低了信贷事件的发生概率和潜在损失。

在金融风控领域的这一转型进程中,涌现出一批勇于探索行业前沿技术的专家。中国工商银行恩平支行副行长朱绮文就是其中的一位代表人物。她不仅在银行机构的日常管理方面取得了显著成就,更是金融信贷风控领域的技术先锋。凭借其深厚的专业知识和对金融科技敏锐洞察,朱绮文领导开发了对多款金融信贷风控软件,这些软件在行业内产生了广泛的影响。

朱绮文的创新精神和行业洞察力在她主导开发的“基于大数据信贷风控智能决策系统”中得到了充分展现。该系统通过整合和分析庞大的信贷数据集,运用先进的大数据算法,构建了高效的风险评估模型。这些模型不仅能够精准地捕捉借款人的信用状况,还能实时监控信贷风险,为银行提供了强有力的风险控制支持。

此外,朱绮文还领导团队开发了“基于大数据信贷风险量化评估平台”,这一平台通过

运用复杂的数学模型和统计方法,将信贷风险转化为可度量的数据。这一创新不仅提高了风险评估的准确性,还为银行的风险管理提供了更为科学的决策依据。在这一平台上,可以采用如随机森林算法等机器学习方法,通过信息值和重要度计算筛选出对信用风险有显著影响的指标,构建模型,计算企业的违约概率,并利用 ROC 曲线确定预警阈值。

朱绮文领导开发的风控软件在金融机构的实际应用中发挥了显著的正面作用。这些软件通过提高风险管理的效率和准确性,有效降低了机构的运营成本,并显著提升了服务质量与客户体验。利用软件中的各种先进算法模型,金融机构能够为客户提供更安全、更便捷的金融服务,同时也为自身的稳健发

展提供了有力保障。

孙大成通过他的四个重要技术成果,在跨境供应链管理、产品监控与质量管理、跨境物流智能调度与追踪,以及销售预测与库存优化方面,为企业带来了革命性的突破和变革。这些成果不仅改善了企业的运营效率和供应链控制能力,还推动了行业的创新性发

展,引领数字化市场营销领域的创新,为企业的可持续成功奠定了坚实的基础。

孙大成在智慧营销领域的全新发展和创新,使他荣获了业界的高度赞誉。他不仅在技术创新方面取得了巨大突破,同时也展现出卓越的领导力和行业影响力。作为一位杰出的专家,他通过持续的研究和实践,不断推动行业的发展,并在行业内树立了崇高的声望。他的贡献不仅仅是提供了先进的技术解决方案,更是引领了整个行业的发展方向。

作为一名数字化市场营销领域的创新者和杰出贡献者,孙大成成为先进技术和创新思维为企业提供了更加智能化、高效率 and 精细化的选择,帮助他们应对市场挑战、提升竞争力,实现可持续发展。相信他会继续推动数字化市场营销领域的发展,并为行业带来更多机遇和创新。(孔坤)

展提供了有力保障。

自广东财经大学会计学专业毕业并进入银行系统以来,朱绮文从一名普通的基层办事员开始,经过了在多个岗位和部门的锻炼,最终成为一名出色的管理者。在这个过程中,她不仅锻炼了专业技能,还培养了对金融市场的深刻理解和敏锐洞察力。这些工作经验为她在信贷风控领域的科研创新奠定了坚实的基础。

朱绮文在技术研发方面取得的卓越成就,不仅为银行业的信贷风控技术发展树立了新的标杆,而且也极大地激励了众多金融从业者投身于技术革新浪潮中。展望未来,我们可以预见朱绮文将不断探索并拓宽金融信贷风控领域的技术边界,并推动整个行业向更加智能化和透明化的方向发展。(刘子杰)

刘旭：持续“创新驱动”战略 拓展市场无限可能

在国家节能减排政策的推动下,节能环保产业成为国家发展的重要领域。山东艾克特节能环保科技有限公司(以下简称“艾克特”),作为这一领域的领先企业,以卓越的创新能力和深厚的技术积累,在激烈的市场竞争中脱颖而出,成为矿业节能领域的佼佼者。

自 2005 年成立以来,艾克特始终致力于节能环保技术的研发与应用,特别是在矿业系统余热回收方面取得了显著成果。公司总经理刘旭在采访中表示,艾克特之所以能够在行业中保持领先,离不开公司对技术创新

的持续投入以及对市场需求的深刻理解。据了解,艾克特在矿业系统余热回收领域积累了丰富的经验,业务遍布全国多个省市自治区,成为 2014 年—2023 年十年矿业系统热综合利用领域业绩第一名。其“井下热害治理地面集中式余热回收系统”被评为国际首创,而“矿业系统热能综合利用系统”则被评为国内首创。此外,公司拥有 12 项软件著作权专利,并荣获多项省级科技进步奖,连续两年被评为“全国节能服务行业十佳满意单位”和“中国矿业领域节能减排领军企业”。

刘旭表示,艾克特将继续坚持“创新驱动”战略,不断拓展新的业务领域和市场空间。目前,公司正积极布局电蓄能领域,以期在这一新兴领域实现突破和进一步发展。