

陈昕:推动智能地产可持续发展

随着互联网的飞速发展,产业数字化正在悄然改变我们的生活方式和城市面貌。房地产行业资深从业者陈昕认为,要实现地产行业的可持续发展,数字化与绿色转型是必由之路。作为智慧城市建设的积极推动者和实践者,他凭借深厚的专业背景和丰富的运营管理经验,在推动房地产行业的智能化和可持续发展方面作出了卓越贡献。

陈昕的职业生涯,是一段与房地产行业共同成长、共同辉煌的历程。2008 年从西安建筑科技大学土木工程专业毕业,再到中欧国际工商学院 EMBA 深造,陈昕积累了深厚的专业能力与企业运营管理能力。陈昕怀揣着对建筑和城市规划的无限热爱,踏入了房地产这个充满挑战与机遇的行业,并先后在中建八局、万科集团、华夏幸福、龙湖集团等知名房地产企业任职,积累了丰富的行业经验和项目开发经验,逐渐成长为了行业内卓

越的管理专家。

陈昕深知,在房地产行业快速发展的背后,数字化与绿色可持续发展已成为不可回避的时代课题,向数字化、绿色化城市转型势在必行。2020 年,龙湖集团首进唐山,陈昕作为龙湖·天境项目的核心管理者,将智能与可持续发展的理念推向了新的高度。龙湖·天境,这个位于唐山凤凰北学院路的城市地标品质住宅项目,不仅拥有 500 亩的宏大规模,更在园林景观和建筑设计上实现了智能绿色与人文的完美融合,成为区域内智能化和生态宜居的典范。

在龙湖·天境项目中,他带领团队精心规划了约 5000 平方米的樱花主题中央公园及龙小湖主题儿童乐园等全龄乐享的园林景观,不仅为业主提供了丰富的休闲空间,更提升了整个区域的生态环境质量。项目引入了智能归家人脸识别门禁系统、园区跑步智能

计步系统、社区智能综合管理 APP、太阳能光伏板、雨水收集系统等先进的智能、节能技术,并采用环保材料,实现资源的循环利用和能源的高效节约。

同时,为了打造智慧健康社区,陈昕带领团队在社区入口处安装了自动酒精消毒机,园区内配备了紫外线自动灭蚊灯,极大地提升了居住环境的安全性,营造出健康、舒适的生活氛围。这些创新措施不仅满足了住户对绿色环保和高科技设施的需求,更在智慧社区建设方面迈出了关键一步,推动了当地智慧城市的建设进程。在陈昕的推动下,龙湖·天境项目获得 ELA 国际景观大奖的提名,项目首次开盘后的短短三个月内,销售额就突破了 10 亿元,登顶城市销冠和品牌 TOP3,成为智慧社区与生态人居的区域标杆项目。

2021 年,陈昕加入金地商置集团,担任河北事业部总经理。在唐山金地·御峯项目

中,陈昕将节能环保和高科技理念贯穿于项目的每一个环节。从建筑设计到施工管理,从景观设计到配套服务,始终追求智能与环保的完美结合。项目特别推出“无触碰归家系统”,并配置人脸识别、电梯自动除菌、高空坠物防控系统及儿童区的“天使眼”云监控等一系列高科技智能系统,不仅提升了业主的居住安全性,更带来便捷舒适的自动化生活体验。此外,项目毗邻百亩兆丰公园和千亩惠丰湖公园,配有完善的商业设施,为业主提供了生态宜居、配套齐全的高品质生活环境。

展望未来,陈昕表示,他将继续致力于“打造宜居、韧性、智慧城市”的目标,积极推动更多绿色、智能、人性化的项目落地,推动房地产行业向更加智能化、可持续发展的方向发展,为智慧家园的建设贡献更多力量。

(任芷欣)

婚庆市场中的创新者——张英的智慧营销之路

在全球化和数字技术日新月异的今天,市场营销领域涌现出众多创新者,张英便是其中一位杰出代表。作为拥有丰富经验的市场营销专家,现任博威瑞广州贸易有限公司总经理及南非 GK Enterprise Pty Ltd 总裁。她在国际婚庆用品市场取得了不凡的业绩,张英的职业生涯始于 20 世纪 80 年代末的中国成套设备进出口公司,当时正值中国改革开放初期,她积极参与项目考察、招标及执行协调,迅速积累了外贸与市场经验。20 世纪 90 年代,对国际市场开放步伐加快,张英紧跟时代潮流,转向国际贸易和市场营销,深刻理解全球市场动态,并敏锐捕捉到婚庆用品市场的巨大潜力。

进入 21 世纪,张英深入理解全球消费市场的变化规律及消费者需求,尤其是在婚庆行业日益增长的个性化需求方面,展现出非凡的前瞻性。

2015 年,张英在南非创立 GK Enterprise Pty Ltd,专注于跨境贸易与智慧营销服务。2020 年,张英创立博威瑞广州贸易有限公司,为全球客户提供高品质婚庆用品和 market 分析服务,迅速成为行业重要玩家。GK Enterprise 的深厚积淀帮助张英明确了全球婚庆用品市场需求趋势,而博威瑞则发挥中国制造与供应链优势,成为其全球业务网络的重要补充。

张英致力于行业进步与个人成就的结合,通过持续创新推动市场多样化发展。展现其在行业内的影响力和推动市场创新与知识共享的热情。在她的推动下,公司业务从传统市场营销扩展到数据驱动的智慧营销,在新冠疫情影响后的全球市场复苏中保持强劲增长。

她的故事不仅展现了一位杰出企业家和市场营销专家的成长之路,更是全球化市场环境,通过创新和坚韧脱颖而出的生动写照。

(王宁)



马丹:从幼儿园园长到儿童娱乐设备领域的璀璨之星

在儿童娱乐设备领域,有一位备受瞩目的人物——马丹。她以卓越的才能和对行业的深刻洞察,在游乐园场地规划、淘矿设备研发、店面运营等方面取得了令人瞩目的成就,成为行业内当之无愧的专家。

马丹的职业生涯丰富多彩,每一个阶段都为她的成功奠定了坚实的基础。2015 年 9 月至 2018 年 6 月,她担任正定红黄蓝幼儿园执行园长。这段经历让她深入了解儿童的心理和需求,也为她日后在儿童娱乐设备领域的发展埋下了种子。在幼儿园工作期间,她与孩子们朝夕相处,敏锐地察觉到孩子们对游乐设施的热爱和对新奇体验的渴望,这使她开始关注儿童游乐设备这个充满潜力的领域。

2018 年,一次偶然的家庭经历成为马丹事业转型的关键契机。老公带着孩子出差途中玩淘矿的经历,让孩子对淘矿玩具爱不释手,甚至睡觉时都放在枕头上。这一细节深深触动了马丹,也激发了她进入儿童淘矿领域的决心。从此,她踏上了在儿童娱乐设备领域的探索之路。

在这条道路上,有一个事件对马丹产生了深远的影响。2018 年 12 月,在她的淘矿店开业三个月时,一个 10 岁小男孩引起了她的

注意。小男孩在上学时间经常来店里玩,询问后才得知,小男孩因身患重病需要经常化疗,承受着巨大的痛苦,但玩淘矿的时候他却特别高兴,尤其是看到宝石从泥土里出现的那一刻。后来小男孩在天津住院准备手术时,打电话说想玩淘矿,马丹毫不犹豫地答应为他寄去水晶和原矿,并鼓励他。这次经历让马丹深刻认识到自己所从事的事业对于孩子们的意义,更加坚定了她在该领域继续前行的信念。

在工作中,马丹受到丈夫于宙重要影响。马丹从他身上学到了做任何事情都要形成闭环,从产品研发到推广的各个环节都要精心策划。这一理念深深烙印在马丹的工作方式中。无论是研发一款产品时对名字、海报、意义、价格、宣传方式、发布时间、配套说明还是最终展示和收集信息等环节的把控,都体现了这种闭环思维,助力她在事业上不断取得成功。

然而,马丹的创业之路并非一帆风顺。2020 年,流感来袭,室内儿童乐园遭受重创,淘矿店因位于商场主流位置,租金高昂,半年内大量关闭。面对这一市场营销困境,马丹展现出了非凡的应变能力。她敏锐地察觉到景

区文旅市场的潜力,通过参加文旅景区展和与景区优质客户合作,成功将淘金项目植入景区,使业务得以继续拓展。

经过多年的努力,马丹在行业内取得了一系列超越同行的成功。在中高端的文旅景区和儿童乐园场内地,多数淘金设备都来自她所经营的淘杰克。国内高端购物中心万象城更是只有淘杰克淘矿进驻。她的项目遍布各地,如:海南香格里拉度假酒店淘金项目,开创了星级度假酒店板块,旺季营收可达 20 万;万象汇北京清河店开业当月营业额 40 万,刷新最高纪录。这些成绩不仅体现了马丹在商业运营上的卓越能力,更彰显了她在行业内的影响力。

从经营策略上看,马丹自 2018 年 9 月起布局直营店,2019 年 3 月开始每年保持 3 场以上业内最具规模展会。2019 年—2021 年打造淘矿整体形象,以授权合作形式在全国布局约 500 家。2021 年—2023 年以销售淘金及淘金配套产品为主,2023 年至今发展成为集授权合作、设备生产、原料供应于一体的多元化公司。她的这些举措为公司带来了巨大的变化,公司从 2018 年只有 1 家店发展到如今资产近 5000 万。业务范围从最初的开店合作

扩展到以工厂形式进行销售合作运营,客户群体也从单纯的淘矿群体拓展到整个游乐行业,配套产品丰富多样。此外,2021 年研发的超级小矿车和 2022 年研发的沙池寻宝等项目,进一步提升了公司的竞争力和创新能力。

尽管取得了巨大的成功,但马丹也清楚地认识到行业目前存在的挑战。她指出,对于淘出的矿石延展性不足是当前最大的问题,需要在方案设计、矿石物料和店员培训等方面加强努力。同时,她对行业的未来发展有着清晰的展望,认为未来可能会朝着室内儿童乐园融合项目、以性价比为主的配套形式和文旅景区独立淘矿区域且结合科普展示这两个方向发展。

在行业内,马丹以敢想敢干、天马行空、热情似火、效率第一的形象著称。她不仅为自己的公司创造了辉煌,更为整个儿童娱乐设备行业的发展做出了积极贡献。从 2018 年开始,她成功地让淘矿行业在国内成为体验类特别受欢迎的项目之一,推动了行业的发展和繁荣。她的故事激励着更多人在儿童娱乐领域追求梦想、创造价值,她也将继续在这个领域发光发热,为孩子们带来更多欢乐和有意義的体验。

(周伟)

唐家河煤矿多管齐下下好安全这盘棋

近日,唐家河煤矿聚焦安全管理工作持续发力,结合当前生产实际,采取针对性措施,多管齐下,向安全“五零”目标奋斗。

专项整治助力决战收官。该矿在全矿范围内开展机电运输专项整治活动,确保机电设备可靠运转。该矿分阶段对采区供电、轨道运输、架空乘人、带式输送等系统进行专项检查。采取队组自查、部室复查及专项检查的方式开展专项整治活动。对检查中发现的问题进行汇总、分类,填写专项隐患排查统计表,按照安全隐患“五定”要求进行落实整改,并由机电运输部进行跟踪管理,确保隐患整改到位。

当前,该矿正在 184 采区对 1.6 米绞车更换钢丝绳。专项整治活动将检查重点放在更换过程中的大件起吊、分解、装车、转运、轨道状态等各个环节,严把现场安全关,对调运沿线的轨道状况、阻挡车装置、绞车运行、无极绳绞车使用、声光信号等进行全面检查,确保更换安全顺畅。

全员培训筑牢安全防线。该矿每月停产一天,加强职工安全学习培训成为钢规铁律。学习

培训内容有一“措施、一意见、一条例”,安全生产治本攻坚三年行动方案,“一规程、四细则”相关知识,相关法律法规以及公司颁布新“三违”界定标准等。摆正安全教育与效益质量、当前和长远的关系。截至目前,共组织脱产培训 170 个班次,脱产培训人数 1634 人,班组长培训 262 人次、专业技术人员培训 133 人次、安全生产管理人员 79 人次。

抓隐患排查整治拧紧责任链。该矿坚持动态排查、定期复查,一以贯之推动隐患清零行动。从责任主体、操作规范和监管责任方面查原因、定措施、建制度,确保做到整改一个触及一类消除一片。突出“一通三防”、防治水、顶板管理、机运提升等重点工作的现场管理和隐患排查,按照“四定五落实”要求,做到整改一项,验收一项,销号一项,实现闭环管理。同时,严格落实特殊时期、关键时段安全管理特别规定、特别措施,严抓带班跟班蹲点制度执行,拧紧责任链条,形成一级抓一级、层层抓落实的安全管控格局。

(王五洲)



科技赋能体育 AIGC 助推大型体育 赛事发展前景广阔

AIGC,这股澎湃的数字浪潮,正以前所未有的力量助推着大型体育赛事的发展。截至 11 月 25 日,咪咕以元宇宙为帆,AIGC 为舵,在体育内容的浩瀚星空中,不断镌刻下里程碑式的印记。自 2018 年世界杯的激情盛夏,至今年巴黎奥运会的璀璨金秋,咪咕以科

技之名,实现了体育直播领域的一次次破冰之旅。

它依托算力网络的磅礴之力,游戏引擎的奇幻魔法,3D 建模的精细雕琢,人工智能的智慧火花,以及 XR 技术的梦幻交织,将体育的热血与科技的冷峻巧妙融合,共同编织

出一幅幅“AI+体育”的营销新画卷。这不仅为用户带来了前所未有的丰富体验,更如一场沉浸式的梦幻之旅,让每一份热爱与激情,都能在虚拟与现实的交织中,找到最绚烂的绽放。

咪咕在大型体育赛事中引入 AIGC 模式

的成功案例,犹如一盏明灯,照亮了 AIGC 助推体育赛事发展的无限可能。它不仅展现了科技赋能体育的非凡魅力,更为武汉体育学院等职业院校的学生们,提供了研究 AIGC 在大型体育赛事中应用的沃土,激发了他们探索未知、追求卓越的无限热情。

(许嘉贝 袁琳)

航天科工 203 所六室多个项目高质量交付

近日,航天科工 203 所承担的多个项目相继交付,彰显了 203 所专业技术能力和项目组织交付能力,高质量交付护航高质量发展。

项目争取:精益求精,力保项目落地

俗话说“良好的开端是成功的一半”,今年年初,为了给争取的项目做好准备,春节假期还没结束,项目团队就悉数集中在单位撰写材料,对项目中所涉及的技术指标反复验证。假期过后,经过多轮反复修改,才确定最终版本。“最后出手的东西一定要反复确认好,确保质量,避免用户发现问题的时候显得我们很不专业”——这是技术和商务团队的共识,也正是这种如履薄冰、严谨细致、精益求精的工作态度和先进的产品技术指标才使得系列项目能够成功拿下。

项目实施:群策群力,推进项目执行

承接项目后,大家简短地互致祝贺后,随即投入繁重的项目交付工作中,“做好过程管理,把好过程质量,才可能确保最终的交付质量”成为项目团队的工作目标。每周项目负责人小褚,都会组织由调度、技术、计划、质量、采购等部门组成的项目团队及时通报项目进展,遇到问题做好分工,积极解决。项目“有人管理、有人实施、有人把关”,积极发挥团队的力量,确保高质量交付。

过程是艰辛的,由于涉及的产品指标高,对环境要求严,同时几个项目同时实施,要占用大量的人力和场地资源,项目负责人、产品负责人、生产负责人只能充分协调把有限的资源发挥到最大。常常是用户夜里提出来的要求,一上班项目组就给出了解决方案。

面对客户在项目执行过程中的屡次变更,项目负责人吴哥都积极与客户进行充分沟通,了解其变更原因,满足客户需求的同时尽量减少对项目进度和成本产生的影响。积极组织项目的各阶段评审,为项目的顺利推进保驾护航。小霍和小白对每个项目的进度都了如指掌,仿佛各个项目的进度表都已刻在脑海里,即使生病住院,也时刻关注项目进度,将项目中涉及的外协、外购等事宜都管理得井井有条。他们经常电话不断,每天都在与厂家、甲方、各部门之间进行沟通协调,他们总说“这都是我们应该做的,早日搞定,一起把项目交付就是我们共同的目标”。负责采购的同志工作认真负责,在合规把关、降成本方面做出了大量的工作,最终确保高质量交付给用户。

项目交付:完美收官,年底高质量交付

项目实现如期交付的背后还有一群设计师的默默付出。他们夜以继日,加班加点,使高稳、低相噪晶振等产品的指标不断优化,及时满足客户定制化需求。设计师小李为达到晶振的测试指标,一句“晚上更容易静下心来思考问题”,一连几天她都沉浸在自己的世界里,不断尝试新的方法,力求在技术实现上有所突破。项目经理郑队从设备的生产、调试、送检、交付都全程跟踪,全力保障产品的售后服务。大家团结一致,相互配合,最终完美交付。所有的辛苦在项目交付的那一刻都显得如此微不足道,高质量的设备按时交付也为整个项目画上了圆满的句号。

晶振、频率源是时间频率专业发展的重要一环,在多个重大工程中发挥了重要的作用,时频专业高质量发展也需要晶振、频率源的高质量发展作为支撑。此次系列项目的顺利交付,充分展示了客户对我们产品的信任与肯定。在新的征程上,六室将继续积极做出新产品,开拓新市场,推动新应用,优化各项技术指标,以更加坚定的信念和无畏的勇气迎接新的挑战!

(刘莎)

麻地梁煤矿:点火启炉过“暖冬”

准备点火!引风机运行正常,一次风机运行正常,启动点火装置进行点火,燃烧情况正常……

随着一声令下,皖北煤电集团麻地梁矿锅炉房启炉工作正式开始。启炉施工负责人、司炉工、副司炉、巡查工各就各位、分工协作,务求启炉一次成功,让矿区这个冬天不太“冷”。

为确保启炉工作顺利进行,该矿提前做好供暖前各项准备,安排专人进行供暖管路水压试验,及时处理管路漏水等问题,并针对上一年度供暖当中存在的不足,采取措施补齐短板,为此次启炉工作提供了可靠保障。

按照勤调节、勤联系、勤分析、勤检查、勤看火的要求,启炉期间,各运行人员将对锅炉的辅机油位、冷却水、油温、振动、电流等关键指标数据每 2 小时进行一次检查记录,以保证气压在额定范围正负 0.1MPa,气温在额定范围+5℃—10℃范围内调节,水位在 100—300mm 范围内变动。在确认燃烧正常后,运行人员将调整相应风量并对燃烧情况进行观察。为防止意外情况发生,该矿在锅炉运行安全技术措施中,对正常停炉如何规范操作以及紧急停炉均进行了明确规定和说明,并对供暖辅助系统运行注意事项进行了提醒。

(胡云峰)