

杨旗:以创新与品质推动束兰国际持续成长

■ 王蓉

在中国毛皮服装行业的蓬勃发展中,北京束兰国际服装有限责任公司(以下简称“束兰国际”)凭借其卓越的企业实力和创新能力,成为行业的佼佼者。而这一切成就的背后,离不开总经理杨旗的卓越领导。自2004年起担任总经理以来,杨旗以其出色的领导力和前瞻性的战略眼光,带领束兰国际成长为行业内的标杆企业,为推动中国毛皮服装行业的发展作出了重要贡献。

推动生产模式革新,提升行业标准

束兰国际始建于1986年,经过近四十年的发展,已成为集研发、设计、生产、销售为一体的中国毛皮服装行业翘楚。作为行业先驱,束兰国际在1997年便率先通过ISO2000认证,彰显了其在质量控制方面的卓越追求。然而,真正让束兰品牌脱颖而出的,是杨旗上任后推动的一系列创新举措。

杨旗深刻意识到,毛皮服装行业亟需摆脱传统的小作坊式生产方式,走向现代化、规模化、标准化的生产模式。他带领束兰国际大胆革新生产模式,率先在国内建立起精细化、现代化的流水线生产体系。这一变革显著提升了生产效率,确保了产品质量的稳定和提升,为束兰国际赢得了业内外的高度认可,也为毛皮服装行业的发展提供了新的方向。

2007年,在杨旗的领导下,束兰国际代表行业参与了国家《毛皮服装行业标准》的起草和修订工作,为行业的规范化发展作出了重要贡献。这一举措进一步巩固了束兰国际在行业内的突出地位。

强化品牌建设,赢得市场认可

杨旗深知品牌建设的重要性,始终坚持“品质至上,设计创新”的发展理念。通过精准的市场定位和持续的品牌塑造,束兰国际迅速树立了高端毛皮服装品牌形象。其设计风格以“高雅、精美、飘逸”为主打,深受消费者喜爱。

杨旗非常注重将产品的工艺与时尚元素相结合,不断提升品牌的市场竞争力。

在杨旗的领导下,束兰品牌屡获行业荣誉,成为中国毛皮服装领域的佼佼者。束兰品牌连续六届荣获中国皮革协会颁发的“中国真皮标志裘皮衣王”称号。作为中国首例证明商标,“真皮标志”代表了做工精良的天然皮革及毛皮产品的品质标准。2007年,束兰品牌被授予“中国名牌产品”证书。2014年,束兰裘皮服装荣获“中国驰名商标”称号。2016年,束兰更是斩获中国皮革裘皮“年度工匠精神”和中国皮革品牌大奖等多项殊荣。这些荣誉的背后,是杨旗对品牌建设的长期投入和对市场需求的精准把握。

注重技术创新,推动行业进步

作为企业发展的核心驱动力,技术创新始终是杨旗重点关注的领域。通过加大研发投入和技术攻关,束兰国际持续推动毛皮服装行业的技术革新,走在行业前沿。杨旗以丰富

的行业经验为基础,带领团队围绕高品质裘皮服装开展了多项专利布局。通过对生产加工设备的不断改进和优化,束兰的产品质量不断提升,形成了具有自主知识产权的创新体系。

截至目前,束兰国际已获得17项国家专利,涉及面料处理、生产工艺等多个领域。而杨旗个人更是拥有5项专利,成为行业技术创新的标杆。这些技术创新不仅提高了束兰国际的市场竞争力,也为中国毛皮服装行业的技术进步作出了重要贡献。杨旗深知,唯有通过自主创新和技术引领,才能在激烈的市场竞争中保持领先地位。

拓展市场渠道,推动品牌发展

在杨旗的带领下,束兰国际不仅注重国内市场的拓展,更积极布局国际市场,推动品牌走向世界。通过建立覆盖全国的销售网络,束兰国际在北京、哈尔滨、长春、沈阳、烟台等多个省市开设了专业门店。此外,杨旗积极推动

束兰国际在国际市场的扩展,将品牌逐步引入俄罗斯、意大利、韩国、日本、中国香港、中国澳门等国家和地区,取得了显著成效。

同时,杨旗注重企业内部的团队建设与人才培养,通过优化管理体系、激励机制和企业文化,吸引了大量行业杰出人才加盟,进一步提升了公司的整体运营效率。

制定发展蓝图,逐步迈向全球化

杨旗凭借其卓越的领导才能和远见卓识,成功将束兰国际从一家本土企业发展为全国知名的毛皮服装品牌。他通过推动生产模式革新、强化品牌建设、注重技术研发,并积极拓展市场,极大地推动了企业的成长与进步。展望未来,杨旗为束兰国际制定了清晰的发展蓝图。他表示,束兰国际将继续深化品牌建设,加大技术创新力度,并通过不断拓宽市场渠道,逐步迈向全球化。杨旗相信,凭借自主创新、独特的设计理念和深厚的文化底蕴,束兰国际将以更强的姿态在行业中持续前行。

鸿易爱尔达珠宝 总经理麻会霞:以智慧营销创珠宝品牌

■ 刘姝

作为深圳市鸿易爱尔达珠宝有限公司的总经理,麻会霞凭借着卓越的营销才能和前瞻性的创新思维,将一家初创小公司发展成为国际知名的行业龙头。她所开创的“智慧营销”模式,不仅为珠宝行业带来了深远的影响,也为企业的数字化转型提供了宝贵的经验。

2010年,麻会霞创办了深圳市鸿易爱尔达珠宝有限公司,专注于珠宝设计与销售业务。从公司成立初期的默默无闻,到如今在全球范围内声名鹊起,麻会霞的成功秘诀之一便是精准的营销策略。在谈到创业初期的营销思路时,麻会霞表示:“珠宝市场竞争激烈,单纯依赖传统的销售方式已无法满足客户需求。我们必须从消费者的角度出发,结合市场趋势,创新营销模式。”

此外,麻会霞在营销过程中注重融合传统文化与现代设计理念,打造具有独特风格的珠宝品牌。由她自主设计的“DORELLA”和“ELDA&CO”两大品牌,不仅在中国市场取得了巨大成功,还在美国、澳大利亚、日本等国际市场完成了商标注册,为品牌的国际化奠定了基础。与此同时,麻会霞始终保持着全球化的视野,致力于将“鸿易爱尔达”打造成国际珠宝品牌。为了拓展国际市场,麻会霞带领团队参加

了多场国际珠宝展览,包括土耳其、新加坡和中国香港等地的珠宝展。每一次展会,麻会霞都亲自参与,与全球客户面对面交流,展示个性化的珠宝产品和精准的营销体系。

麻会霞的成功不仅体现在珠宝营销的突破性创新上,她在推动行业智能化、数字化转型方面的贡献同样不容忽视。近几年来,麻会霞主导研发了多个具有行业领先地位的智能营销技术,包括“全球电商平台智能管理系统”“智能云端客户行为数据采集分析系统”“大数据智能营销策略辅助系统”及“全智能珠宝个性化服务系统”等。这些系统的推出,为珠宝营销开辟了全新的发展方向。

麻会霞对此分析认为:“我们的目标是通过数据驱动的精准营销,帮助企业更好地理解客户需求,从而提升销售转化率。”以“智能云端客户行为数据采集分析系统”为例,它能够实时采集客户的行为数据并进行分析,从而为珠宝公司提供个性化的营销方案,精准预测客户需求,大大提高了营销效率。

通过精准的市场定位、创新的营销方式以及领先的技术研发,麻会霞不仅成就了自己,也为珠宝行业注入了新活力。在她的带领下,深圳市鸿易爱尔达珠宝有限公司不断突破,走向国际舞台,成为珠宝行业的佼佼者。

科技创新赋能绿色未来 阎剑在化学工程的可持续发展



■ 张昊宇

在全球工业化进程中,资源短缺与环境污染问题凸显,科技创新成为化学工程行业发展核心动力。阎剑作为深耕化学工程领域二十余年的专家,是其中杰出代表。

阎剑在膜分离技术、稀土废水处理等领域取得重要突破。她带领团队研发的“工业废水稀土元素分离与净化优化平台”,提高稀土元素回收率,减少废水污染,为全球

稀土资源可持续发展奠定基础。同时,她积极推动科研成果产业化,与企业深度合作,将膜分离技术应用于工业废水处理项目,实现科研与产业双向赋能。

阎剑在学术研究上也成绩斐然,在国际权威期刊发表多篇高影响力论文,展示深厚学术造诣,为后续科研人员提供理论基础和实践指导。她不仅关注个人科研突破,更重视行业整体发展和可持续性,多次在国际环保论坛发表主旨演讲,分享中国化工技术创新和可持续发展经验,呼吁全球化工行业加强国际合作。

在“双碳”目标背景下,阎剑深知科技创新是推动绿色化工可持续发展的核心引擎,其领导的科研项目和技术突破契合国家绿色发展政策方向,为中国化工行业赢得话语权。此外,阎剑注重人才培养,推动产学研一体化,与高校合作培养年轻科研人员,为化工行业可持续发展注入活力。

阎剑用专业知识、创新思维和坚定决心,推动化学工程行业技术创新和可持续发展。“科技创新是行业发展核心,可持续发展是化工行业不容辞的责任。”阎剑是杰出科研专家,更是行业发展引领者。在全球迈向绿色可持续发展征程中,她是值得尊敬的开拓者,其成就属于这个时代的每一个人。

■ 李晨曈

在珠宝行业,谭春玲是创新与领导力的代表。作为北京谭氏姐妹珠宝有限公司法定代表人 and 创始人之一,她在珠宝设计、产品开发及推动行业数字化智能化转型方面表现卓越。

谭春玲的成功绝非偶然。自2008年成立以来,她不断创新探索,将其从传统珠宝零售商发展为行业领先品牌。通过努力,公司在国内市场成绩显著,并走向国际市场。“珠宝行业的未来依赖技术创新支撑。”谭春玲指出,随着消费者需求多样化和市场竞争

加剧,传统营销模式已无法满足需求。在她推动下,“基于人工智能的珠宝消费者画像分析工具”成功研发并被多个品牌采用。该工具利用大数据分析和人工智能技术,精准了解消费者兴趣与购买习惯,实现个性化精准营销,降低成本,提升转化率。

回顾过往,谭春玲表示,传统营销方法跟不上市场变化,满足不了消费者追求个性化定制产品和服务的需求,于是决定引入先进技

引领汽车服务新风尚 张宏飞的行业贡献与时代机遇

■ 李文

近年来,汽车保有量持续增长,新能源技术快速发展,我国汽车后市场迎来机遇与挑战。张宏飞作为内蒙古斐玛汽车服务有限公司总经理,以专业管理能力和敏锐市场嗅觉为行业注入活力。

张宏飞有多年从业经验,公司业务涵盖机动车维修、汽车清洗美容、二手车销售等。在他领导下,公司实现多元化发展,形成竞争优势。

他深刻理解市场需求变化,注重服务标准化与多样化。在机动车维修领域引入精益管理理念,缩短平均维修时间15%。同时,倡导环保材料,提供优质汽车清洗美容服务。

张宏飞敏锐捕捉新能源汽车崛起带来的市场变化,拓展新能源汽车性能检测和维修服务,

与供应商合作,成立技术团队。这一布局为公司带来新收入增长点,也为行业提供借鉴。

结合国家政策,张宏飞创新管理思路与时代脉搏紧密相连。2023年工信部发布政策推动新能源汽车产业发展,他迅速响应,推动公司参与地方新能源汽车检测中心建设。

在市场拓展方面,张宏飞发挥资源整合能力。与当地政府和企业合作,开拓新市场,扩大品牌影响力。2023年公司年营业额增长18%,新能源汽车业务占比提高。

张宏飞的贡献不仅在经济层面,还延伸到行业发展和社会效益。他注重技术人才培养与储备,建立员工培训体系,提高员工专业水平。同时,注重企业社会责任,推广绿色环保技术。

张宏飞认为汽车服务行业与多个领域密切相关,只有顺应时代变化,推动产业升级,才能

立足。他的实践证明了这一点,从业务创新到技术更新,再到与政策结合,诠释了行业领军人物的责任与担当。

展望未来,汽车后市场服务充满无限可能。张宏飞表示公司将继续深耕现有业务,探索创新模式和技术应用,提供优质服务体验。

在内蒙古这片蓬勃发展的土地上,张宏飞用他的专业能力和务实作风,为行业树立了标杆。他的故事不仅是个人的成就史,更是行业转型发展的一个缩影。正如他所说:“行业的发展靠的不是单打独斗,而是所有从业者共同努力。希望通过我们的实践,能为行业发展贡献更多力量。”

相信在这样一位行业先锋的带领下,内蒙古斐玛汽车服务有限公司将继续在汽车服务领域绽放光芒,也将在国家政策的春风中迎来更加美好的明天。

以技术创新为笔 汪新楠绘制人力资源管理智能化蓝图

■ 李致远

近年来,随着全球数字化转型的不断深入,人力资源管理领域也经历着技术变革的洗礼。现代企业逐步从传统的人力资源管理模式转向以数据和技术为驱动的智能化管理方式。在这一背景下,汪新楠凭借其深厚的专业素养和对行业发展的敏锐洞察,展现出强大的技术研发能力。

汪新楠拥有美国罗格斯大学人力资源管理硕士学位,目前担任新疆康恩健药业有限公司人力资源经理。她通过引入先进的管理理念和技术,实施了一系列以数据驱动的人力资源管理策略。这些举措包括优化招聘流程、精准评估员工绩效以及推动培训体系的升级,使企业的管理效率大幅提升。尤其是她主导的数字化

转型项目,通过整合和分析关键人力资源数据,为公司提供了科学的决策支持,为企业节约了大量的人力和时间成本。

汪新楠的原创性技术成果“基于行为数据分析技术的员工绩效管理优化系统”自发表以来,迅速成为行业关注的焦点。该系统通过对员工行为数据的多维度分析,实现了绩效评估的精准化与科学化。尤其是在应用场景广泛的医疗器械行业,该系统的推广极大提升了企业的人力资源管理效率,并有效降低了运营成本。

2024年,她开发的“基于行为预测模型的候选人面试评估系统”荣获“青鸟奖”2024年智慧人力资源管理领域优秀技术成果奖。这一奖项无疑是对汪新楠多年技术创新成果的高度肯定。

她的贡献不仅体现在技术开发和成果转化,还在于行业经验的传承。汪新楠积极参与行

业活动,多次在国内外学术会议上发表演讲,分享技术应用的最佳实践。她的演讲内容不仅涵盖了技术的应用效果,还着重分析了未来的行业发展趋势,为行业提供了宝贵的借鉴。

汪新楠的成就令人瞩目,但她的成功并非偶然。除了技术的持续创新,她还注重与企业和合作。她主导的人才发展项目与企业实际需求紧密结合,为行业培养了大批具备前沿技术能力的高素质人力资源管理人才。这一举措不仅推动了技术的广泛应用,也为行业储备了可持续发展的核心力量。

展望未来,汪新楠的影响力无疑将继续扩大。随着人工智能、云计算等技术的进一步发展,人力资源管理领域将迎来更多的变革与机遇。在这个过程中,她的技术创新和行业洞察将继续为行业发展提供重要的指导。

钱元胜:推动超硬材料加工自动化 助力中国制造扬帆全球

■ 陈昊

在《中国制造2025》战略大力推进的浪潮中,智能制造与自动化技术成为产业腾飞的关键引擎。于超硬材料加工这一关键领域而言,钱元胜,杭州熠刻高新技术有限公司资深机械工程师,以卓越之姿,引领行业前行。

超硬材料,如金刚石、立方氮化硼等,因具有高硬度和耐磨性,在航空、航天、汽车制造、电子及精密仪器等行业中发挥着不可替代的作用。然而,其加工难度一直是全球制造业面临的共同挑战。钱元胜瞄准这一难题,带领团队勇攀技术高峰,推动了超硬材料加工向自动化与智能化的跨越。

在钱元胜的职业生涯中,从早期的钻石切割技术自动化探索,到当前高精度研磨抛光机

的研发,他都巧妙融入了智能化控制系统,显著提升了加工效率与精度。他主导的“自动化高精度钻石研磨抛光机”项目,成功打破了传统人工加工精度不稳定的局限,同时大幅提高了生产效率,降低了成本。

传统超硬材料加工过程中,高能耗、高资源浪费问题突出,严重制约了生产效率与环境保护。钱元胜通过优化工艺,提升设备能效,有效降低了能源消耗与废料排放,为超硬材料加工的绿色发展树立了典范。

作为《中国制造2025》战略的积极践行者,钱元胜深知制造业智能化转型,不仅是技术的更新换代,更是产业链的深度重塑。深度融合智能制造与传统超硬材料加工行业,助力我国该领域向更高层次、更高效能、更绿色生态的方向发展。这一切成就的取得,离不开国家政策的有力支持。近年来,国家通过一系列政策与资金扶持,为高端制造业,尤其是智能制造、绿色制造等领域的发展注入了强劲动力。在《制造强国建设纲要》等政策的引领下,超硬材料加工行业迎来了前所未有的发展机遇。钱元胜不仅积极响应国家号召,更通过技术创新,为实现国家战略目标贡献了智慧与力量。

展望未来,钱元胜坚信智能化、绿色化将成为超硬材料加工行业的主流趋势。随着技术的不断进步,超硬材料加工的智能化水平将持续提升,生产效率与精度将迈上新台阶。同时,绿色制造将成为全球制造业发展的必然趋势。

钱元胜的成就,不仅在于技术创新的突破,更在于他对行业发展趋势的深刻洞察与前瞻布局。他不仅解决了行业发展的现实问题,更为中国制造业的未来描绘了宏伟蓝图。

谭春玲:走在珠宝行业创新的前沿

术。虽初期遇挑战,但经不懈努力最终改变公司销售策略,推动公司数字化转型。

谭春玲的创新精神体现在对行业趋势的敏锐洞察力上。在她领导下,公司在产品设计、营销和客户服务方面不断优化。从线上电商平台到虚拟现实技术应用,始终坚持“科技赋能珠宝”理念,保持竞争优势。

她认为珠宝行业本质是与情感和艺术紧密相连,只有通过科技才能更好传递情感与艺

术价值。珠宝承载消费者情感需求和审美追求,如何连接情感与创新销售方式是她关注课题。

对于行业现状和未来,谭春玲有独到见解。她认为随着消费者对个性化定制需求上升,传统营销方式将被数据驱动的智能营销取代。利用人工智能、大数据分析等技术,可为消费者提供定制化产品推荐和营销方案。

未来珠宝行业将依赖智能化销售工具和

数字化营销方式,科技是核心驱动力。谭春玲表示,珠宝行业未来是数字化、智能化的,从业者需不断创新突破以适应需求。

谈到行业贡献,谭春玲表示,作为企业家,希望树立技术创新与社会责任相结合的标杆企业,引领企业走向智能化、个性化的未来。在社会贡献方面,谭春玲秉持企业社会责任重要性。公司多次参与公益活动,为弱势群体和贫困地区提供帮助。对于未来,谭春玲目标远大,希望为推动珠宝行业智能化、个性化发展贡献力量,让更多企业在数据化智能化浪潮中站稳脚跟。