

数字化转型下的企业战略布局

——访大成律师事务所高级合伙人戴娟

■ 姚晓霞

在数字化转型与产业升级的浪潮中,企业战略布局正经历着深刻变革。大成律师事务所高级合伙人戴娟女士凭借过硬的专业能力、丰富的实践经验,推动企业的数字化转型。

戴娟认为,数字化转型已成为推动企业战略布局调整的关键力量。她强调:“数字化转型提高了企业的运营效率,还推动了信息技术、人工智能、大数据等领域的应用,为企业带来了前所未有的发展机遇。”通过引入ERP系统、智能制造技术和大数据分析,企业实现生产流程的自动化、智能化,优化库存管理,降低运营成本,提升经济效益。

“产业升级要求企业从传统制造向高附加值、创新驱动型产业转型,加大研发投入,推进产业链的垂直整合,提升核心竞争力。”戴娟说

道。目前,制造业正在向智能制造、绿色产业升级,而服务业则向智能服务转型。这些变化推动了企业产品升级,为企业提供了更广阔的发展空间。

在数字化转型下,戴娟认为企业在战略布局上需要更加灵活、前瞻。她说:“企业必须增强技术创新能力,不断优化资源配置,确保在激烈的市场竞争中保持可持续发展优势。”技术创新是企业发展的核心驱动力,只有不断引入新技术、新工艺,才能推动企业不断向前发展。同时,企业还需注重合规性和风险管理,确保在法律框架内行事,避免潜在的法律风险。

“人才是企业发展的第一资源,只有拥有高素质、专业化的队伍,才能推动企业不断向前发展。”戴娟说,企业必须注重人才的引进培养,通过提供良好的工作环境和福利待遇,吸引更多优秀人才加入企业。同时,企业还需加强员

工的培训和教育,提升员工的专业技能和综合素质,应对数字化转型和产业升级带来的各种挑战。

“数字化转型和产业升级是企业发展的必然趋势,也是推动企业战略布局调整的重要力量。企业必须抓住机遇,加强技术创新和合规管理,注重人才引进和培养,才能确保在激烈的市场竞争中保持可持续发展优势。”她表示,大成律所将继续为企业提供优质的服务,帮助企业应对数字化转型和产业升级过程中的各种挑战。

戴娟的观点给我们以启迪,在这个快速变化的竞争环境中,企业只有紧跟时代潮流,不断强化技术创新与合规管理能力,同时注重人才引进和培养,构建高素质的专业团队,才能在市场中保持领先地位。也只有这样,企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地,实现可持续发展。



● 大成律师事务所高级合伙人戴娟

朱克诚:探索产业数字化 创新引领新风潮

■ 吴力

在数字经济浪潮推动全球商业模式变革的当下,朱克诚凭借对行业趋势的敏锐洞察力和前瞻性实践,成为数字化营销与内容创作领域的一位领军人物。他先后创立诺浩文化传媒有限公司和北京执钉者们制造科技有限公司,不仅深刻影响了国内外内容营销生态,还通过颠覆传统的明星代言模式,推动了行业的变革。

打破传统,明星代言的创新路径

据悉,朱克诚曾在2014年创立诺浩文化传媒,开创了“明星种草”这一全新的商业模式。通过与小红书、抖音、快手等全球领先的社交媒体平台深度合作,诺浩传媒帮助范冰冰、李冰冰及赵露思等超过200位一线明星在社交媒体上展示真实体验并推荐优质产品。这种模式让消费者感受到品牌背后的真挚与亲和力,大幅提升了营销的精准度与转化率。

明星与产品的结合不再是单纯的代言,而是通过短视频和图文内容,在真实场景中为消费者展示产品的使用体验。例如,范冰冰

冰推荐的日本酒糟面膜和萧敬腾主推的快手直播内容都成为现象级案例。这些合作不仅让明星效应得到最大化释放,还创造了完美日记、小仙炖燕窝等初创品牌“一夜爆火”的传奇。

在创新模式的推动下,诺浩传媒迅速跻身行业前列,成为小红书的首席战略合作伙伴。这一身份的确立,不仅彰显了朱克诚对内容生态的深刻理解,也为他离开诺浩后再次创立执钉者们奠定了基础。

连接时代脉搏,推动潮流领域升级

随着Z世代消费群体崛起和文化创意产业的蓬勃发展,朱克诚再次瞄准时代机遇,于2023年创立北京执钉者们制造科技有限公司,将业务拓展至明星IP衍生品潮流的新赛道。

执钉者们以明星形象为蓝本,设计出一系列独特的棉花娃娃环保布艺玩偶。这些潮流产品既注重设计感,也契合当代环保理念,迅速得到年轻消费者的喜爱。同时,公司还布局全国高端商场开设线下潮流实体店,以线上线下结合的模式扩大市场覆盖率。

值得一提的是,在与任嘉伦等一线明

星的深度合作中,执钉者们的明星IP潮玩不仅满足了消费者的个性化需求,还为行业注入了文化价值。正如朱克诚所言,“潮流不仅是商业产品,更是文化与艺术的融合表达”。

率先布局,做产业数字化的先行者

朱克诚的成功并非偶然。他的每一步实践都与国家政策方向高度契合。在“十四五”规划提出数字经济作为经济发展重要支柱的背景下,他率先布局数字内容创作与社交电商生态,通过创新实践为行业树立了标杆。

在内容营销方面,他提出的“智数全景品牌洞察与营销平台”不仅提升了品牌营销的精确性,也使企业能够更加高效地触达目标消费群体。这一平台的上线,标志着企业营销模式从传统的流量导向向数据驱动的价值导向转型。

与此同时,执钉者们的“文化创意内容策划与推广系统”成为连接文化创意与商业价值的重要桥梁。通过这一系统,企业能够快速响应市场需求,并以更加灵活的方式实现文化产品的商业化运作。

改变行业未来,实力与声誉的双重加持

朱克诚的行业贡献不仅体现在商业模式的创新上,也得到了广泛的媒体关注和国际认可。他的创业经历多次被《36氪》《铅笔道》等权威媒体报道,而他本人也因其对行业的深远影响,获得了国际数字经济创新研究院“2023行业发展突出成就者”称号。

从内容创作到商业模式,从数字技术到文化融合,朱克诚不仅是行业发展的见证者,更是践行者。他的实践证明,在数字经济的时代浪潮中,唯有不断创新,才能在全球竞争中占据主动。

朱克诚的成功不仅是个人的胜利,更是中国数字经济蓬勃发展的缩影。他所推动的行业变革,让我们看到中国企业在全球舞台上的更多可能性。正如他所言,“抓住每一次时代的机遇,用创新与坚持改变行业的未来”。

这一理念的背后,是对商业模式不断创新的追求,也是对国家数字化战略的响应。在全球化与数字化深度交织的今天,朱克诚的成就无疑为行业带来了深刻的启示,也为中国企业走向世界树立了新的标杆。

江北作业区“三送”慰问到一线

在蛇年新春佳节来临之际,为确保一线员工守护站场安全、坚守保供岗位,享受团圆气氛,从1月14日开始,重庆气矿江北作业区组织到东溪、相国寺、两路等中心站开展了一场以“送安全、送关怀、送年味”为主题的节前安全检查及慰问活动,让春节期间坚守岗位的一线员工感受到“年的味道,家的温暖”。

送“安全”进班组。慰问组对站场设备进行拉网式检查,检查井站冬季安全生产各项措施落实情况、重点保供装置运行、调压阀电加热装置使用维护情况。对生活区水电气安全管理情况及安保设备器材使用维护等进行了全面检查,对查出的问题现场落实整改,确保生产现场本质安全,让井站员工过一个安全和谐的放心年。

送“关怀”进班组。慰问组与班组员工面对面交流谈心,宣传员工关心的绩效考核、健康管理、休息休假等,宣讲当前气矿和作业区安全生产形势;为值班员工送去香肠、腊肉、猪肉、蔬菜、瓜子花生等年货,解决井站员工春节期间存在的困难和问题,让井站员工过一个健康无忧的舒心年。

送“年味”进班组。党员志愿者们将浓浓的“年味”送到各班组,除尘扫灰,规范内务,让井站干干净净过春节;送对联、贴福字,比厨艺,做年饭,与井站员工吃团年饭,感受浓浓的团年气氛,让一线员工过一个快乐祥和的暖心年。

(张虎)