

创建统一视觉效果,利用设计和技术的完美融合吸引更多用户

谷歌CEO 正向乔布斯学习“整容”

□ 震利文

在描述谷歌时,很多人都会用到实用、强大、可怕、速度和有趣等词汇。但是否有人会想到“漂亮”呢? 很少。

谷歌新 CEO 拉里·佩奇试图改变这种现状,效仿他的榜样兼竞争对手、已故苹果联合创始人史蒂夫·乔布斯。几乎就在今年 4 月上台后,佩奇就立刻下令对谷歌的网络资产进行改版,试图创建一种统一的、具有代表性的视觉效果,就像苹果产品那令人一望而知的美学特质。这种全方位的改版在谷歌 13 年的发展历史上尚属首次。

谷歌这种简洁的新设计最早被应用于 6 月底发布的 Google+ 社交网络中,目前则逐步拓展到 Gmail、Calendar、Docs、搜索和其他产品中。Google+ 的高调发布使得谷歌的全方位“整容”并未引发外界关注,但佩奇早在数月前就已经向该公司的用户界面设计师下达了改版的紧急命令。

关注设计

谷歌对于技术和数据的追求备受推崇,但却很少因为美观的界面而受到外界赞扬。但随着 iPhone 和 iPad 的异军突起,以及 Facebook 推出的

在拉里·佩奇(Larry Page)出任谷歌 CEO 后,便加大了对界面设计的投入。他希望效仿苹果的做法,利用设计和技术的完美融合吸引更多用户。

佩奇喜欢雷厉风行的风格,所以他说,“嗨,伙计们,你们能否在夏天之前完成谷歌界面的改版?”谷歌首席搜索用户体验设计师乔恩·威利(Jon Wiley)说,“作为设计师,我们感觉自己就像是追上了汽车的狗。”



◎谷歌 CEO 拉里·佩奇

众多实用与美观并重的新产品,谷歌和其他互联网公司也越发注重产品外观和使用方式。

纽约视觉艺术学院等互动设计项目的学生已经成为了硅谷企业的招聘目标。该校美术硕士互动设计项目主管利兹·丹麥克(Liz Danzico)表示,苹果、Yelp、Twitter、Facebook 和谷歌最近都向该校的毕业生抛出了橄榄枝。

丹麥克表示,她的学生之所以受到欢迎,是因为科技企业意识到,“对于

用户而言,设计是一项差异化因素。”

外界好评

威利表示,佩奇“十分关注优秀的设计”,他相信可以通过一种通用的“设计语言”统一谷歌旗下的各种产品。

谷歌似乎即将推出经过改版的 Gmail。上周流传出的一段视频显示了谷歌如何将这种全新设计部署到电子邮件服务中,该公司也并未否认这段视频的真实性。谷歌发言人在声明中说:“哎哟,你们不应该看到这段视频。敬请期待,我们很快就将分享有关 Gmail 新外观的更多信息。”

新设计包括了全新的形状和按钮。由于很多控件都会在不需要时隐藏起来,使得界面更为清爽。除此之外,在台式机、笔记本、平板电脑和智能手机中的 Gmail 界面也将统一。谷歌还采用了“颜色语言”的理念:所有的大红色、蓝色和绿色都代表了特殊的含义。就连一向追求简约设计的搜索主页也经过了改版,缩小了谷歌的标识。

谷歌的“整容”赢得了设计专家的好评,尽管他们一致认为,谷歌仍然无法与苹果媲美。维恩在博客中称,谷歌

的这种改版“受到纯数据决策的影响较低,而在以前,恰恰是这种决策引领了谷歌产品的设计和美感。”

终极目标

佩奇在上周的分析师电话会议上透露了谷歌的改版情况,并表示 Google+ 将成为谷歌其他业务的标杆,希望借此吸引外界关注。“我们的终极目标是改变整体的体验,使之简洁而美观,就像不知不觉实现的一样。要做到这一点,我们需要理解你们的需求,并立刻满足这种需求。”佩奇说。

佩奇还表示:“这样来想:我们上一季度推出了‘+’的部分,现在则要推出‘Google+’这部分了。这种新的视觉设计非常美观,而且能够在搜索、新闻、地图、翻译和其他各种功能中实现一致,现在只是个开始。”

在谷歌的新界面中,大红色表明用户即将创建一些内容,例如新的电子表格,蓝色代表行动,绿色则表示分享。

可视控件也有所减少。例如,在谷歌 Docs 中,当用户点击文件前,组织和删除电子表格的按钮都会被隐藏起来。而且这些按钮在设计时还同时兼顾了鼠标和触控界面。

梁宝寺能源公司栽好“梧桐树”留住“金凤凰”

近年来,山东能源肥矿集团梁宝寺能源公司大力实施“科技兴企、人才强矿”战略,栽好“梧桐树”留住“金凤凰”,为到公司工作的大学生营造了良好的生活工作环境,为公司可持续发展提供强有力的人才支持。

“企业为我们搭建了广阔的舞台,看到蒸蒸日上、蓬勃发展的矿山,迫切希望去演好我们的角色。”山东科技大学毕业后坚持在采掘一线工作的宋庆飞说。

该公司通过建立完善人才引进、激励约束、选拔任用等机制,营造了一种重视人才、关爱人才、留住人才的良好氛围。将大学生按专业对口原则,分配到相应岗位,由专业技术人员培训矿山实践知识、安全知识、井下常识;通过师徒“传帮教”迅速提高实践技能,充分发挥专业特长,助其早日实现由学生到员工的成功转变,逐步地走向成熟。该公司创新人才管理机制,把人才队伍建设作为实现各项发展目标的关键,推进了人才队伍整体素质的提升,也让优秀人才脱颖而出。此外,该公司还全面开展了区队管理人员直选工作,完善了全员公开竞聘机制,建立了岗位绩效评价机制,注重综合素质,坚持择优录用的原则,为大学生早日进入中级管理层面提供了机会。

“各级领导对我们大学生视若珍宝,这让我很感动。矿山需要科技,需要知识,我们使命光荣、责任重大,在矿山我们大有作为。”刚到公司参加工作两年就被提拔为主管技术员的杨荣说。

为了在硬件或是软件方面下足功夫,力争做到让大学生员工引得进来,留得下去,将青春奉献给矿山事业,该公司为新分大学生营造安定、舒适的生活环境,专门腾出一栋单身公寓用来安置大学生,并提供网络连接等便利条件。公司工会、团委经常开展座谈会、联欢会等活动,丰富业余文化生活,让他们感受矿山大家庭的温暖。各级领导还经常与大学生们面对面谈心,去帮他们解决生活中的实际困难。今年新分毕业生王小亮说:“以前说起煤矿,都是条件艰苦,环境差且效益也不好……现在整个矿区像花园一样处处透着勃勃生机,新装修的标准单身公寓楼环境一流,员工食堂 24 小时营业,员工澡堂方便舒适,生活无后顾之忧,这一切更坚定了我扎根矿山的决心。” (魏俊泉 舒强)



◎嘉陵极具个性化的产品吸引了消费者眼球。

第十届中国国际摩托车博览会谢幕 嘉陵演绎时尚新魅力

本报讯 10 月 13 日-16 日,中国最大的摩托车专业展会——第十届中国国际摩托车博览会,在重庆南坪国际会议展览中心盛装启幕。中国最大的摩托车产业集团、领军企业——中国兵器装备集团重庆南方摩托车有限责任公司秉承“集大成,兼天下”的产业理念,以“人·MOTOR·生活”为主题,率领旗下嘉陵、轻骑、建设等一线品牌集体亮相,展示了行业领袖的实力与风范。

在强大的兵器摩托阵营,嘉陵以“动力 时尚”为主题,展示了众多劲、靚、新产品,其中不仅有嘉陵的核心产品“狼、悍、好、火”系列产品、JH600B-A 军用三轮车、上海的新靓蜜、倩影,还有中大排量多栖越野车型 JH200GY (335) 新翼侠、098E 发动机等,让消费者体会到转型升级的嘉陵所带来的勃勃生机与活力。在嘉陵运动车型展区,动力强劲、加速性能好、让摩旅生活充满乐趣的 JH200GY 翼侠,以及驰骋 CRRC 赛场、尽显风采的“弯道之王”150 街火,靚丽、气派

的外形让人惊喜无限;在嘉陵军旅展区,犀利霸气迎面而来,部队专用的 JH600B-A 三轮车,配置 SP900 平衡轴电喷发动机、线条锐利、流畅的军绿版 JH150-7 金悍王、超大排量的 4X4 轻型全地域车等,让人过目不忘;在嘉陵时尚车型展区,8 月上市的 JH150-6A 独狼 3 和 JH125-8 好帅,全新时尚的产品彰显不凡魅力。

展会期间,嘉陵还召开了 200 新翼侠、110 新好帅以及 098、003 发动机的新品上市发布会,款款新品无不充分体现嘉陵产品理念从“军工 信赖 实用”向“军工 信赖 时尚”的转变,彰显了嘉陵勇于开拓、敢于创新的品牌魄力。与此同时,嘉陵发布了官方微博,以新颖、方便、快捷的互动与沟通平台,大大拉近嘉陵与摩托车爱好者的距离。同时,为了让广大摩迷爱好者抢鲜体验嘉陵新品,嘉陵在摩博会期间推出 JH200GY 翼侠、JH150-7 金悍王、JH150-6A 独狼 3 新品试骑活动,让消费者亲身体验嘉陵动力、时尚的卓越性能。 (嘉宣)



稻花香全面实施企业转型产品升级

9 月中秋,稻花香集团单月回款达 40 亿元,稻花香酒业实现回款 2268 亿元,创稻花香历史新高。站在新起点,稻花香加快发展步伐,全面实施企业转型和产品升级。10 月 9 日,稻花香酒业公司在稻花香礼堂召开稻花香升级版产品转型动员大会,标志着稻花香深化企业转型战略全面启动。

稻花香集团董事长蔡宏柱等集团高层领导、稻花香酒业公司经营班子成员、集团各成员企业相关负责人,以及来自全国各地的 835 名经销商、1000 多名营销人员参加了会议。

当天上午,在高亢激昂的乐曲中,稻花香升级版产品转型动员大会拉开序幕。稻花香集团总经理蔡开云致欢迎词。稻花香酒业总经理阎大香强调了企业提档升级的重要意义,阐述了经销商在稻花香转型中的发展前景。营销公司总经理王心高详细介绍了升级版产品的推广规划与战略。广东东莞锦玛有限公司、江苏南通中巨经贸公司等 315 家经销商受到通报表彰。

蔡宏柱在动员大会上强调,“十二五”时期是中国转变经济结

构、产业升级的关键时期,转型升级势不可挡。经过 30 年的发展,稻花香已成为中国驰名商标、中华老字号、中国新八大名酒,品牌价值高达 14071 亿元。稻花香已经步入了一个快速发展的新阶段,深化转型,势在必行。他重点阐述了稻花香实施转型具备的环境、信誉、品牌、实力和发展优势,转型战略的准备、运行、总攻阶段,以及转型的五大方面,即企业形象、产品质量、产品升值、企业服务、营销模式等。蔡宏柱号召全体稻花香人正确认清形势,深刻把握机遇,主动参与转型,加快转型,坚定信心,确保转型战略顺利实施,抢占未来发展的制高点。

当天下午,稻花香还特邀中国企业经销商管理培训第一人、经销商管理领域培训与咨询专家梅明平,为广大经销商和营销人员进行专业的营销知识培训。晚上,稻花香还为全国经销商打造了一台以“深化转型 携手跨越”为主题的文化盛宴。湖北省音乐家协会副主席、武汉歌舞剧院国家一级演员王丹萍、二炮文工团著名青年歌唱家金波等明星到场助阵。 (李春芳)



◎因为大同通宝公司胡建军在作“创新思维、转变机制,推动集体经济发展”的报告。

新通公司“转方式”主题论坛为企业创效支招

□ 刘守林 刘雅芳 摄影报道

近日,山西大同新通实业有限公司成功举办了“转方式、聚合力、谋发展”主题论坛。来自全系统的 80 多名经营管理者,聆听了 11 名演讲者的精彩演讲。

此次论坛是这个公司贯彻落实市局“转变发展方式、实施多元化经营,推进铁路企业科学发展”的战略部署,决战四季度,谋划明年新思路情况下举办的。主题论坛围绕经营方式的转变、新项目的开发、闲置资产的盘活、资金的监管及安全经营、合同、综治等管理工作进行了深入、细致的研讨。万通、云龙、通宝、机关经营部等公司和部门,在演讲中介绍的激活老项目,开展“门对门”物流服务等安全经营、精细管理方面的主要举措和工作成果,及许多建设性的意见和建议,受到与会人员的首肯和好评。许多生动的事例、大胆的设想,必将对该公司的发展起到积极的助推作用。

“落实规范管理 推进欧盟注册” 华英公司第十九届“质量月”活动成效显著

□ 本报记者 李代广

为进一步保证食品安全,提升企业综合竞争力,达到实现欧盟注册的总体目标,按照国家有关部委《关于开展 2011 年全国“质量月”活动的通知》要求,河南华英农业发展股份有限公司在 9 月份至 10 月份期间,紧紧围绕“落实规范管理,推进欧盟注册”的主题,以提升公司在养殖源头、加工过程、检验检测三大环节的控制能力为重点,以进一步提升企业食品安全保证能力和实现欧盟卫生注册为目的,有针对性地开展了第十九届“质量月”活动,成效显著。

在本届“质量月”活动开展之前,公司就成立了“质量月”活动领导小组,结合工作实际,拿出了一套切实可行的“质量月”活动方案,确保了活动有计划、有目的、有步骤。

动员大会召开之后,各单位都积极行动起来,通过“质量月”活动简报、华英报等形式,及时通报各单位动态,各生产单位也积极通过板报、信息、广播的形式迅速把公司的声音传递到广大职工当中,掀起了各单位“比、学、赶、帮、超”的热潮以及学标准、讲标准、用标准的舆论氛围。

据统计,本届“质量月”期间,各单位共悬挂条幅标语 48 幅;出版宣传板报 36 版;出具活动简报 66 期;组织开展各类培训 302 次,受训人数达 6650 人次;开展岗位练兵和技术比武 76 项,参与人数 480 人次,是公司历年来之最。

远东买卖宝业务推介会在沪成功举办

2011 年 10 月 24 日下午,远东买卖宝网络科技有限公司业务推介会在上海黄浦区亚龙集团第二会议室隆重召开。推介会由上海电线电缆行业协会和远东买卖宝网络科技有限公司联合举办,上海电线电缆协会副会长兼秘书长袁根法、远东买卖宝网络科技有限公司总经理助理蒋苏雯、中国电缆材料交易所总经理刘龙、电缆网总经理孙录、电缆买卖宝副总经理陈广森、电缆买卖宝总监乔斌及数十家电线电缆材料设备的生产厂家代表参加了此次会议。

此次推介会旨在为线缆上下游厂商和远东买卖宝提供一个深度交流平台,让厂商和买卖宝进行零距离

的接触。推介会由袁根法秘书长主持,袁根法对远东开启电线电缆行业电子商务先河、启动三大业务平台、整合电线电缆行业的创举表示深感佩服,对买卖宝自开业以来推行的一系列市场推广工作表示极大的认同和赞许。远东买卖宝网络科技有限公司总经理助理蒋苏雯对上海电线电缆行业协会的大力支持表示衷心的感谢,并表示远东作为电线电缆行业的龙头企业,有责任在整合行业上下游资源、推进电缆行业经济增长方式转变方面作出自己应有的贡献,同时她呼吁业界同仁能够和远东买卖宝加强合作、共同发展,一起共创辉煌未来。

电缆网总经理孙录在会上介绍了电缆网的业务概况,指出电缆网的使命是为电线电缆行业提供信息助力,为客户提供全方位的网络信息增值服务,并详细介绍了电缆网内容建设的三大主要板块以及电缆网的五大优势和九大服务。

电缆买卖宝副总经理陈广森向与会人员介绍了电缆买卖宝的全新商业模式,即结合 B2B 和 B2C 运营模式优势产生的全新 B2B2C 的背对背交易方式,详细介绍了买卖宝的交易模式和交易流程,阐述了买卖宝在专业人才、物流配送、销售网络等方面的优势,以及买卖宝买家、卖家会员服务和安全可靠的支付方式。

中国电缆材料交易所总经理刘龙随后介绍了交易所的概况和交易品种,他指出,自交易所开业以来,已经陆续上市了 8mm 铜杆、3mm 铜丝和 9.5mm 铝杆等品种,描述了交易所的业务优势、权威性及安全性,阐述了参与中国电缆材料交易所的九大理由和成为交易所交易商的方法等等。

在听了远东买卖宝网络科技有限公司相关业务介绍后,参会的线缆设备及材料厂商们表现出极大的兴趣,现场互动气氛非常活跃,会议取得圆满成功,对远东买卖宝网络科技有限公司的业务拓展起到了良好的促进作用。 (吉康康)