

奥康“A+ 体验计划”聚焦终端升级

■ 本报记者 何牧 通讯员 张君义

10月9日,奥康国际2014春季新品发布会在奥康总部国际会议厅举行,发布会当天,奥康国际旗下三大品牌奥康、康龙、红火鸟通过模特走秀、人体彩绘等方式展示了2014春季新品,让现场观众再度领略了奥康国际产品精湛的制作工艺和时尚的设计理念。

在市场竞争当中,产品永远是最重要的环节,拥有比同行更具竞争力的产品,才能在终端市场脱颖而出。作为鞋行业的领军者,奥康国际的产品设计理念和产品体系都非常完善,并且在市场上也都取得了不俗的反响,广受消费者的推崇。

超轻商务鞋亮相新品发布会

奥康2014年春季新品发布以“都市履历之简约风尚”为主题,分别展示了舒适透、固特异、风采、简约时尚、都市时装、青春多彩、轻系列七个风格的产品。春季新品在版型、色彩、面料、工艺上均从消费者的需求出发进行量身定制,同时在细节的把握上也更加突出时尚和舒适。

以“轻系列”新品为例,该系列鞋款选用进口超轻质的橡胶底和高质量的牛皮,秉承奥康经典制鞋理念,融入现代全新工艺,不仅经久耐磨而且轻盈、舒适。据奥康相关负责人介绍,该系列的鞋款不仅时尚感、透气性强,更重要的是轻便,最轻的鞋子只有138克,穿在脚上走路,不会给双脚带来任何负担。

康龙2014年春季新品发布以“脚动休闲时光”为主题,分别展示了乐福休闲、都市休闲两个系列的产品。康龙2014年春季新品告



◎奥康国际三大品牌2014春季时尚新品盛大发布,奥康国际董事长王振滔致辞

别商务的束缚,采用轻便舒适的材质,注重产品的细节及品质的表现,以完美的态度演绎春季的清新和活力。缤纷鲜亮的色彩配以流苏、铆钉的装饰,让它看起来更具潮流休闲的气质。

红火鸟2014年春季新品发布以“炫潮风”为总体风格,分别展示了炫彩·墨、自由·轻、潮客·星三个系列风格的产品。作为奥康国际旗下唯一的潮牌,红火鸟2014年春季新品紧跟时尚的潮流,不断推陈出新,将春季流行元素同真皮材质完美融合,打造属于自身的潮流属性。

“A+ 体验计划”助力终端升级

在此次新品发布会上,奥康董事长王振滔对外宣称,为了更好地给消费者带来全新的购物体验,奥康正式启动“A+体验计划”,旨在从研发战略、产品战略、品牌战略、渠道战略等方面进行提升,逐步实现终端的全面转型升级,为消费者带来更好的购物体验。

何为“A+体验计划”,奥康董事长王振滔解释道:“2014年,我们将逐步对终端进行全面升级,第一步,推广奥康国际馆、名品馆,为消费者提供国际化的购物体验和量身打造的高端定制服务;第二步,逐步推广奥康智能化无鞋专卖店,让消费者在奥康体验馆内体验到更全面、更细致、更完善的智能机服务。”

王振滔补充道,“A+体验计划”将进一步



◎奥康国际三大品牌2014春季时尚新品盛大发布,发布会女鞋展示现场

强化消费者的核心地位,希望通过采用让消费者亲身体验奥康提供的产品或服务的方式,让消费者实际感知产品或服务的品质。该计划以满足消费者的体验需求为目标,以服务为平台,以有形产品为载体,拉近奥康和消费者之间的距离。

据了解,2012年,奥康成功登陆资本市场,在资本运营的推动下,奥康踏上了全面升级的步伐。推出时尚流水线;开设“奥康国际馆”;成立产业创新联盟;新推智能化无鞋专卖店,让奥康在鞋服行业中一直处于领先地位。此次奥康提出“A+体验计划”,旨在为消费者提供更标准的优质服务,为消费者带来别具一格的全新购物体验。

美国行系列报道之四

中国企业家联盟与美国华人组织“缔结金李”

■ 吴礼明

2013年9月24日从美国纽约传来信息:企业家日报社中国企业家联盟与3家美国华人组织——美南中国专家协会联合会、亚特兰大中华专业人士协会、美中投资协会签订合作协议——共同为两个伟大的国家献智献策和招商引资,并在中美两国之间开展经济、文化、科技、贸易活动和论坛,让美国人民更多地了解中国,让中国人民更多地了解美国。

美国华人组织活动频繁

美国是一个由50个州和1个联邦直辖特区组成的宪政联邦制共和制国家,东濒大西洋,西临太平洋,北靠加拿大,南接墨西哥。美国是个多文化和多民族的国家;国土面积超过962万平方公里;人口总量超过3亿。1776年7月4日,大陆会议在费城正式通过《独立宣言》,宣告美国诞生。自1870年以来美国国民经济就高居全球第一,是联合国安理会五个常任理事国之一,当今的国内生产总值超过全球20%。其在经济、政治、科技、军事、娱乐等诸多领域的巨大影响力均领衔全球,是目前世界上唯一的超级大国。华人移民美国已有100多年历史,目前已有500多万华人在美国生活。

美南中国专家协会联合会会长顾菊林介绍说,美南中国专家协会联合会、亚特兰大中华专业人士协会、美中投资协会均是在美国注册的受美国法律保护的民间组织,在中美经济、文化、科技、贸易交流中发挥着重要作用。美南中国专家协会联合会目前已有1万多名会员,亚特兰大中华专业人士协会已有5000多名会员,美中投资协会已有华人企业家200多人,均分布在美国各州和各个领域,是华人在美国的人才库、智囊团。

这是2013年6月22日,亚特兰大中华专业人士协会第21届年会暨20周年庆典在亚特兰大Northeast Hilton酒店圆满召开。中国驻休斯顿总领馆领事邓伟,佐治亚州民主党领袖Steve Henson、中国国际人才交流协会驻亚特兰大办事处总代表刘昇、卡特中心中国项目主任刘亚伟博士以及协会会员100多人出席了这次盛会。

这次年会由中华专业人士协会副会长陈苗博士主持。大会首先由中华专业人士协会会长顾菊林对2012-2013年度工作进行了总结。

在以顾菊林为会长的新一届亚特兰大中华专业人士协会所取得的成绩方面,顾菊林颇为自豪。他介绍说,亚特兰大中华专业人士协会始终围绕“凝聚专业人士,服务华裔社区,弘扬中华文化,促进中美友好”这四项宗旨展开广泛、丰富而有意义的活动,并取得成果。

顾菊林说,在凝聚专业人士方面,他们相继成功举办了以“人才全球化”为主题的



◎美国自由之神女像。 吴礼明 摄



◎2013年9月24日,在美南中国专家协会联合会会长顾菊林(右三)的安排下,企业家日报社中国企业家联盟执行主席吴礼明(右一)一行拜访坐落在美国纽约的世界贸易中心协会总部,受到世界贸易中心协会首席执行官埃里克达尔(左四)的亲切接见并集体留影,美国新建成成功的世界贸易中心大楼的副总裁Ron S.Bondy(左五)全程陪同。



◎企业家日报社中国企业家联盟执行主席吴礼明(右)与美南中国专家协会联合会会长顾菊林(左)在美国纽约世界贸易中心协会总部签订合作协议书。

第二十届年会和第六届职业发展论坛,还和中国重庆、徐州、常熟多地政府合作,在亚特兰大举办了多场国际人才项目交流洽谈会,为中美人才交流与合作提供了良好的平台。与此同时,去年他们还组团前往中国杭州、温州、贵州、天津、徐州、南京、重庆、镇江、嘉兴和宁波等众多城市,与各地政府进行了深入沟通,参与并联合举办了各类国际人才项目交流对接大会。这些人才交流活动不仅大大增强了亚特兰大中华专业人士协会的影响力,促进了国内外专业人士和政府企业的交流与合作,也为当地经济增添了新的动力。在服务华裔社区方面,协会与当地其他华人社团一起举办了多场主题丰富的知识讲座,内容包括医疗保险改革、知识产权保护、信用风险和市场风险分析与管理、保险和投资业务、中小企业和家庭报税。在弘扬

中华文化方面,协会第五次组团参加了香港龙舟赛,同时与天马文化艺术中心、东方之声艺术团、亚特兰大现代中文学校和远道而来的北京侨联的“北京情思”艺术团,共同成功举办第十三届“亚城之春”春节文艺晚会,又一度奉献给亚城华人 and 朋友们一场多明星、高水准的文艺演出。在促进中美友好方面,协会于2013年1月30日在亚特兰大世贸中心再次成功举办了中美商务论坛暨蛇年春节商务联谊会。

中国企业家联盟“牛行”美国

企业家日报社中国企业家联盟执行主席、华东政法大学兼职教授、中国科学技术大学兼职教授吴礼明博士介绍说:“企业家日报社中国企业家联盟”自2013年1月28日在上海成立至今7个月来,联盟企业家成员就已发展到500多位,其中个人资产达百亿的中国顶尖富豪已有5位,使“企业家日报社中国企业家联盟”已成为企业家的“娘家”,不仅深受企业家们喜爱和拥戴,而且还成为各级政府招商引资的“源头”,也为各级政府所喜爱和拥戴。

吴礼明博士对顾菊林会长说,“企业家日报社中国企业家联盟”成立大会召开时,《企业家日报》社社长、总编辑、党委书记龙良贤专门作了《企业家日报与企业家使命》的主题演讲。龙良贤在演讲中说,“企业家日报社中国企业家联盟”的成立,无论从政治经济、社会生活的层面上,都堪称是中国企业家和企业界的一件喜事、盛事。龙良贤社长在这个有300多位企业家参加的大会上强调说,“企业家日报社中国企业家联盟”的高端召示着《企业家日报》作为中国高端财经大报,具有来日不易的体制优势和坚实可靠的政治保障。《企业家日报》的大气度、大视野及其全球表现的整体思路,必将成为中国传媒领域的一个价值标杆。要在国内新闻改革和报业产业化的大趋势中,创出一张有着鲜明时代特色、令人耳目一新的高端财经主流纸媒,实现报业发展与资本经营的“双赢”,“企业家日报社中国企业家联盟”必将为中国的新闻改革做出新的更大的

贡献。

吴礼明博士说,遵照龙良贤社长指示精神,企业家日报社中国企业家联盟在短时间内也有一点小成绩,目前在河南洛阳运作“洛阳国际科技创新产业园”和建造企业家日报社中国企业家联盟连连看大厦。这个大厦位于河南省洛阳市伊川县洛阳高科技产业园内,总占地面积40亩,高19层,地下1层。其中裙楼3层,商业面积约1万平米,主楼16层约1.95万平方米。紧邻洛栎快速路,距连霍高速紧5分钟车程。现在已建造到第2层了。

吴礼明说,企业家日报社中国企业家联盟参与规划的“洛阳国际科技创新产业园”是由联盟企业中诣投资(上海)有限公司和上海张江高科技园区相关企业联合总投资200亿元建设,总占地面积750亩,分5年分期分批开发。其中420亩用于与美国知名院校合作兴办高校,为信息产业、生物医药产业研发培育高科技人才;200亩用于发展软件产业、服务外包业、IT先进制造业和生物医药产业;130亩用于绿色生活产业,包括度假别墅、住宅、公寓。连连看大厦是整个园区的单体项目进度、施工进度最快的组成项目。联盟企业负责主体投资,联盟秘书处负责协调、外宣和推广。

吴礼明说,2013年8月30日,企业家日报社中国企业家联盟还组织了一次“滁州行”,并签订了协议达成了投资滁州的意向。滁州市人民政府将拿出大批土地供联盟企业家首先投资物流业。项目双方正在紧锣密鼓的进行中。

吴礼明说,企业家日报社中国企业家联盟在短时间内已声名远扬,在上海尤其是长三角地区已产生巨大的影响力。

顾菊林认为,企业家日报社中国企业家联盟与上述3家美国华人组织合作,对各方来说都是一件喜事和大事。

协议各方还就共同组织中国人移民美国、相互组织中美企业家互访、相互组织为中国和美国招商引资、相互开展各种经济文化科技贸易活动和论坛、相互接待中方访美和美方访中的高层领导和代表团、给中美双方企业提供对接机会、互通中美有用信息和商机、互通中美方法律援助信息等方面达成书面协议。

在协议各方相互考察中,吴礼明博士被聘任为美南中国专家协会联合会顾问、亚特兰大中华专业人士协会顾问、美中投资协会副会长,同意吴礼明在中国、美国开展工作。顾菊林被聘为企业家日报社中国企业家联盟副主席,同意顾菊林在美国、中国开展工作。

协议各方还就在中国出版《企业家日报·美国版》事宜进行了探讨。

吴礼明博士认为,这次中国企业家联盟与美国华人组织“缔结金李”正向全世界传递一个信息:“单打独斗的时代已经结束,联盟的时代已经到来!”,“未来的时代你能和多少人连在一起,你就能成就多大的事业!”

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销

中共四川省社科院委员会 实施百岁健康老人计划

为贯彻落实党的十八大“全面做好离退休干部工作”的精神,按照习近平总书记关于“坚持在政治上尊重、思想上关心、生活上照顾、精神上关怀老干部”的总体要求,落实刘云山同志“为老干部多办实事、多做好事、多解难事,努力做到让党放心、让老干部满意”的具体指示,四川省社会科学院委员会依据2013年7月1日施行的《中华人民共和国老年人权益保障法》,结合该院实际,于9月28日制定川社科委(2013)33号关于实施百岁健康老人计划的办法。

首先,健全医疗保障制度。一是完善体检制度,及时掌握离退休干部职工身体状况。离休干部健康体检按规定执行,退休干部职工健康体检一年一次。二是建立老同志与相关医院的联系制度,建立个人健康档案。三是定期开设健康大课堂,免费向老干部开放,邀请医学专家举办保健知识讲座,免费赠送保健书刊资料。

其次,建立高龄补贴保障制度。对70周岁以上的离退休干部职工予以高龄补贴。具体标准:70周岁到79周岁的老同志,每人每年补助1200元;80周岁到89周岁,每人每年补助3600元;90周岁到94周岁,每人每年补助6000元;95周岁到99周岁,每人每年补助10000元;100周岁每人每年补助5万元,并每年按1万元递增。

再次,加大经费保障力度。对本办法所需经费,专项列入每年院财务预算,切实保障离退休干部职工各项活动开展、相关设施器械的配备,做到专款专用。

同时,多手段宣传健康生活方式,并且多种形式开展兴趣交流活动。认真落实该院《关于进一步加强离退休人员服务工作的意见》(川社科委〔2011〕42号),鼓励离退休干部职工经常交流生活和学习心得体会,培养积极健康乐观心态:一是在安全、便利的前提下,组织好外出参观考察活动;二是组织好离退休干部职工参加文体观赏活动,如电影、戏剧、体育竞赛等;三是不定期举办棋牌、书画等活动;四是开办老同志歌舞教学班;五是组织离退休干部职工参加适度的社会公益性活动。(社科院)

灯具市场暴利营销已成明日黄花

灯具曾经笼罩的“暴利营销”已是明日黄花。有数据统计灯具和电光源出口报检达6529批次,出口金额2.13亿美元,同比增长分别为27.7%和42%。根据调查数据显示,灯具微薄的利润,以及激烈的竞争,一些中小灯具企业纷纷将灯具产品出口欧美国家。

国家出台了一系列抑制房价的政策,这让房地产市场遇冷,没人买房,也没人装修,何谈买灯?据了解,今年灯具行业似乎失去了往日的“器张跋扈”,照明工艺灯饰需求明显减少,日销售额与之前相比差很多。

普遍灯具门店都是“灯火通明”。“如果不开灯,消费者就很难看到灯具的最终效果,所以为了吸引消费者,都会将一些热门推荐的灯具产品打开。当然这就意味着得承担比较高的电费。”昂贵的店面月租、店员工资、装修、水电等等,虽然挣得多,但是整个灯具店面的基本开支,到净销售这里也只能享受“大进大出”的快感而已。业内人士表示:“灯具行业并不见多大利润,所以从其他行业来看,经营灯具只能说是有相当大的利润空间。”

不同灯具的价格普遍在200元以上,并有相当一部分的灯具标价在几千元乃至数万元之间,更有个别品类售价高达10万元以上,在具体操作方面,标价已显得毫无实际意义,多数灯具销售人员都表示可以给予6-9折优惠。“由于受到灯具市场是暴力行业的影响,很多消费者都还遵循着去年的砍价原则,即先砍价一半再挤掉其30%-40%的价格水分,这样的话,就没剩下多少利润了。”佛山照明的陈女士告诉记者。

大量品牌灯具经销商表示,市场遭受蚕食,利润逼近边缘。2013年的灯具市场细分化越来越明显,许多顾客经常问道,该选择水晶灯光源还是节能灯、LED灯泡,在款式上也是要求各异。这就催生了很多无品牌的作坊式灯具趁虚而入,虽然外形炫酷,但是多数使用寿命不长,而且不安全,而价格则是他们抢夺灯具市场的最佳杀手锏。

(中国装修网)