

红木家具品牌连天红唱火新中华民谣

本报讯(记者 袁红兵)近期,新《中华民谣》火爆流行于网络及各大卫视,引发了广泛热议与关注。据了解,这是由中国知名红木家具品牌连天红大手笔打造、推广的《中华民谣·连天红》。

红木原材料价格大涨,使红木家具再次成为人们投资收藏的焦点之一。此时,《中华民谣·连天红》中的“不怕我家没有人民币,就怕我家没有好家具”伴随着经典的老旋律,在全国15大卫视黄金时段轮番播放,更添红木家具“一路高歌”气势。

据了解,连天红推出家居业唯一的“终身无理由退货”,就曾引发业界的热议和关注。如今由著名音乐人冯晓泉重新制作,连天红董事长李机能亲自填词、白云策划《新中华民谣》,更使其名声大振。

相关数据显示,连天红目前拥有两百余人的设计团队,几千名工人,全国百余家直营店和庞大的红木原材料储备量。“这些都是连天红一次次‘叫板’红木行业的实力基础。”连天红直营店负责人说道,除了实力基础,还有维护市场秩序的责任心,现在越来越多的红木家具企业为了获得更大利润不惜铤而走险,家具上漆、上色作假,滥用白皮降低成本,连天红有责任告知大家,只有生产出好家具,企业才有公信力和好声誉。

精细分级使超微粉体材料身价倍增

浙江丰利高效涡轮超微分级机获国家专利

随着我国现代高技术和战略性新材料产业的迅猛发展,被誉为21世纪新材料的“超微粉体材料”几乎应用于国民经济的所有行业。

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司在引进吸收消化国际先进粉体设备技术的基础上,采用当今先进的涡轮分级原理,创新研制而成一种高性能、适用性广的新一代超微粉体材料分级机——高效涡轮超微分级机,其核心技术日前获得国家实用新型专利(专利号:2011203875736)。这是该产品获得浙江省科技成果鉴定后的又一殊荣。该机可自由调节产品粒径,分级效果理想,粒径分布均匀,维修方便,分级范围广泛,分级精度高,为粉体生产企业提供了一种低到中等硬度超微粉体材料理想的精细分级设备。

该分级机为干式物料空气分级机,拥有多项先进工艺技术:(1)分级涡轮和与之相连的配套均采用国内首创、国际领先的动态气流密封装置,具有结构合理、分级精确、产品粒度分布范围窄及效率高、能耗低的特点。(2)分级叶轮的叶片采用特殊高强度耐磨材料,提高了高速运转的稳定性,使得分级粒度更细,使用寿命更长,处理黏性及凝聚性物料时,极大地减少了微粉在出料管中的沉积。(3)自动化程度高,操作方便。(4)分级精度高,分级范围广,能在3~150微米之间任意调整产品粒度。带二次进风和高精度涡轮,能获得最细达3微米的细料。使用特殊材料的转子可分级高硬度物料。(5)占用空间少,易损件少,费用低。(6)先进的涡轮涡壳设计使其噪音很小,运转非常平稳,振动小。

目前,高效涡轮超微分级机与球磨机、超细机械冲击磨、气流粉碎机等配套或单独设置,广泛应用于化工、医药、食品、非金属矿等行业超微粉体加工中的分粒、除铁、精选等。用户使用证实:普通粉体材料经该机分选出超微细粉体材料即可身价倍增,大大提高产品的附加值和资源利用率,社会效益和经济效益显著。

咨询热线:0575-83105888、83100888、83185888、83183618

网址:www.zjfengli.com
邮箱:fengli@zjfengli.cn

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

两人“赌约”变多方战局

——透视“双十一”背后三大看点

■ 周强

“双十一”到了,不管是苏宁、腾讯还是当当,均在各出奇招,虎视眈眈。一场中国电商的“战国时代”已拉开帷幕。

看点一:从两人“赌约”到多方激战

去年“双十一”,阿里巴巴旗下的天猫、淘宝创下当天销售额191亿元的纪录,同比激增260%。据阿里巴巴集团创始人马云预测,今年的网购市场将达到300亿元。

涨势喜人的网购市场让人们联想起马云与万达集团董事长王健林在2012年CCTV中国经济年度人物评选颁奖盛典上一个赌约:双方约定10年后,如果电商在中国零售市场,整个大零售市场份额占50%,王健林将给马云一个亿,如果没到马云还王健林一个亿。

而今年的“双十一”,两个人的“赌约”已演变成多方激战。为抢占先机,腾讯率先启动为期5天的“10·20 疯抢节”,并打出全场5折包邮,折后满300元再送150元,满500元送300元的真五折底牌,打造年度最惠活动。苏宁更是打出国内首个O2O购物节,整合网店与门店资源,实现同品同价。苏宁称将投入200亿元特价货源,要求入驻苏宁云台的6000商户携100万款新增商品全线参与。

伺机而动的还有国美电器、京东商城、



当当网、亚马逊中国等传统电商。实际上,不管是疯抢节,还是购物节,其本质都是“双十一”的变种。这意味着淘宝在未来的网购市场将面临越来越多的搅局者。

看点二:试水O2O模式的利益纷争

从2010年引入中国的O2O概念,将线下商务机会与互联网结合在一起,让互联网成为线下交易的前台。消费者线上筛选并进行支付,而后线下消费。

业界预测,中国电子商务已历了B2B时代、B2C时代,正迈向O2O新时代。当下,不管是苏宁,还是天猫,O2O模式都被视为是今年“双十一”的杀手锏。

对苏宁来说,近两年来,由于网店对实体店的冲击,导致其1600多家门店几乎沦为消费者的体验店,前景堪忧。为此,今年6月,苏宁宣布双线同品同价,同时整合物流资源,对实体店进行互联网改造,并以1600多家门店为后盾,全力打造互联网零售平台——苏宁云商,直接向阿里巴巴叫板。

然而,对于天猫来说,O2O可就没有那么顺利了。日前,包括红星美凯龙、吉盛伟邦、居然之家在内的19家家居卖场集体抵制天猫在家居领域推出的O2O。反对人士指出,天猫此举无疑是将卖场变成电商的线下体验场所,与此同时,由于线上交易绕开了

卖场的POS支付环节,等于让经销商成了电商的线下搬运工,毫无利益可言。

处于探索阶段的O2O模式究竟能在多大程度上方便消费者?如何化解网店和实体店的矛盾?给电商带来的利益究竟几何?经过“双十一”的试水,答案或将揭晓。

看点三:电商大战背后是物流大战

在今年11月5日国家邮政局召开的旺季服务保障工作媒体通气会上,市场监管司司长王丰预计,今年“双十一”期间,邮件总处理量将超过3.23亿件,日均处理量将超5300万件。其中,最高日处理量可能突破7000万件,比去年的最高日处理量增长一倍以上。

围绕电商大战展开的物流大战也已经拉开帷幕。天猫相关工作人员称,“双十一”促销将产生1.5亿件包裹。

不少快递公司已早早备战,改造输送带,租赁中转场地,增加运输外包服务,提升自身应对力。顺丰相关负责人称,9月份就开始为快递高峰期做准备,并将加大小时工派遣数量。

尽管如此,依然有不少业内人士担忧,物流的提升并不足以应对庞大的包裹数量。观察人士表示,“双十一”的电商大战亦是物流大战。虽然此次“参战”的主流电商纷纷推出快递“当日达”服务,但面对“双十一”的购物释放,电商及快递公司能否安然接招仍是大难题。

第四届全国道德模范会议在京召开期间,当代活雷锋郭明仪来到山西道德模范及提名奖代表们中间。他热情地拉着黎明老人的手说:“解妈妈,您是我学习的榜样。”解老亲切地对他说:“你们大家都知道的活雷锋,你才是我们全体代表们学习的好榜样。”因为他们在一起亲切交谈的情景。

田进 寇永安 摄影报道



“可穿戴设备”渐成风潮 科技巨头竞相掘金

■ 陈俊

戴上眼镜,说一声“ok,glass(你好,眼镜)”,菜单便出现在右眼上方的镜片上;再发出指令“take a picture(拍照)”,眼镜瞬间变相机;一声“share(分享)”之后,照片便自动分享到微博。

在刚刚结束的武汉“中国光谷”移动互联网产业论坛上,中国谷歌眼镜开发团队负责人何英琪的展示让现场观众大开眼界。

自从谷歌2012年开发出这款集手机、数码相机、GPS等功能于一体的智能眼镜后,“可穿戴设备”便成为互联网从业者口中的流行语。除了智能眼镜外,可以直接佩戴在身上或整合进服装、穿戴用品中的移动智能IT设备,如智能手表、智能手环等可穿戴

设备也渐渐成为风潮。

参会的互联网人士普遍认为,随着智能手机竞争日趋白热化,“智能手机平台”的争夺已基本尘埃落定,互联网将迎来“可穿戴设备”的时代。

美国凯鹏华盈合伙人玛丽·米克也在其发布的“2013年互联网趋势报告”中表示,可穿戴技术正作为一类重大科技变革而兴起,将像上世纪80年代的个人电脑和目前的移动计算及平板电脑那样推动创新。

目前,可穿戴设备已被用于工业、运动、娱乐、医疗和健康等多个领域。除来自硬件设备的销售外,借助云计算、移动互联网与大数据相关应用,可穿戴设备服务的提供将形成更大的市场机会。

瑞士信贷集团发布的分析报告称,可穿

戴技术已经拥有30—50亿美元的市场,而在接下来的2—3年,它可能暴涨至300—500亿美元。其中,健康和健身领域将增至20—30亿美元。

目前,全球科技企业巨头正纷纷抢滩“可穿戴设备”的市场。苹果、三星、索尼分别推出智能手表;微软打算斥资2亿美元收购可穿戴设备公司ODG;英特尔则发布了面向智能手表、腕带等可穿戴设备的超小夸克处理器。

在医疗保健领域,可穿戴计步器等产品发展迅猛,耐克推出Nike+智能鞋子、Nike+ Fuelband健身智能腕带。美国最大的专业远程心电监护服务提供商CardioNet则出售可穿戴心脏检测医疗设备,能够根据用户反馈的数据在后台提供心脏健康状况监测与数

据分析。

与国外市场相比,中国市场蕴藏着更大的能量。据研究机构艾媒咨询预测,到2015年中国可穿戴设备市场出货量将超过4000万部,市场规模达到115亿元。

果壳电子今年6月率先发布了智能手表、智能戒指等四款产品,百度、小米等互联网企业以及一些手机厂商也纷纷推出可穿戴产品。

虽然目前“可穿戴”概念火热,知名咨询企业赛迪顾问分析称,与2000亿美元规模的PC市场相比,当前的可穿戴式智能设备仍然还是个未能完全走出企业与研究机构实验室的新兴产品,其规模和成熟度都需要一定的历程。

专利拍卖招商公告

受权利所有人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权和经销权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅我公司网站www.jcbpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

1. 一种节能热水方法及其热水系统

(201310161697.6)

本发明热水系统由蒸汽锅炉和热水发生器组成,充分考虑了装水容器的规格与蒸气压力的匹配问题,利用高压水蒸气冲击水体产生的气穴能量和高温压力蒸气喷入水中的冷热交换能量进行加热,节能效果显著。

2. 集成复合瓦(ZL201220031660.2)

本专利包括瓦片、连接件和挂瓦板,完整的替代传统瓦及屋面施工繁琐,易安装及维修更换、美观、牢固,寿命时间长,防风、防雨、隔音、保温效果好,生产成本低,节能环保,市场空间极大。

3. 监声消鼾升降枕(ZL201220731546.0)

本专利包括枕面、弹性橡胶层和韧性塑胶层,韧性塑胶层分为上下两层,两层间设有升降结构,使用者在打鼾时启动智能控制系统调节升降结构来改变枕头高度、调节睡姿,从而达到止鼾的效果,其结构简

单,使用方便。

4. 大人小孩通用衣架(ZL201220143842.9)

本专利包括左衣架翼及右衣架翼,两左杆,两右杆,挂钩,两细杆,挂钩下接有一呈弹簧状的第三细铁丝圈,左衣架翼顶部设左圆环,可晾晒大人的衣服,又可缩小衣架,来晾晒小孩衣架。

5. 多叶式卧式轨道式风力发动机

(201210500768.6)

本专利可以用自动控制来完成启动、制动、减速、加速,避免超强风灾的袭击和破坏(龙卷风除外),可带动2000KW以上的发电机发电,以360度自动调整风向运行。适用于沙漠、高原、戈壁滩、草原、盆地等地区。

6. 用中药制备的治疗禽畜病毒细菌感染疾病的药剂及其制备方法

(201310223120.3)

本药剂禽畜的病毒感染与细菌性感染兼治,克服了西医抗生素对禽畜病毒感染性疾病治疗基本无效的缺陷,适用于国内外大型禽畜饲养场或公司。采用纯中药制成,疗效显著,使用方便、安全可靠,无毒副作用,可长期使用。

7. 带馅油条果子及其制作工艺方法

(201310165346.2)

本发明由馅料和皮料组成,原料丰富、成本低廉、制作简单,无铝无明矾,科学营养,益于消化,适用于各类人群,满足了不同人不同口味的需要,口感好,色、香、味及营养均佳,最大限度地满足了食用者的需要。

8. 快速洗车器(ZL2011120251254.2)

本专利包括洗车盘,洗车盘背后与洗车盘紧贴的带孔背板,将洗车盘贴近汽车表面,通过洗车器洗车盘可达到快速擦抹洗车作用。结构设计合理,材料易得,操作简单、使用灵活,实用性好,成本低,技术完全成熟可靠,成本收回快,经济效益高。

9. 笛子(ZL201320161887.3)

本专利在原有的笛子制作上进一步进行工艺改革。其结构简单、构思巧妙,能大幅度地改善笛子在吹奏时的音质效果,声音更加清脆悦耳,吹奏时换气更加轻松,对初学笛子者效果更加明显。

10. 一种抽油烟机的涡流式叶轮

(ZL201220434147.8)

本专利采用旋转双曲面形的轮盘、轮盖和沿左旋螺旋呈渐开线弯曲展开的薄片

形的叶片构成的涡流式叶轮,可提高流经管道的气流的流速、压力和流量,使其达到提高风压、增大抽吸风量、提高效率和降低噪音的目的。

11. 一种高密封塑钢型材

(ZL201320132982.0)

本专利包括门窗框型材、窗扇框型材和密封板型材,其设计合理,生产工艺简单,易推拉,生产成本低廉,方便安装,增加了塑钢型材的保温效果与防风沙的效果,给人们的生活带来了方便。

12. 多功能应急灯(ZL201320121914.4)

本专利将光控开关应用于现行的应急灯中,可避免白天断电后应急灯就照明而造成浪费电能的问题,解决了现有应急灯在白天长时间停电后,到晚上起不到应急照明的作用的问题,其简单易操作,经济适用,性价比高,利润大。

13. “双U叉衣杆”产品全国独家经销权

本专利解决了传统叉衣架功能单一的问题,包括杆头和与杆头连接的长条形杆身,杆头为U形,杆身的一个端部与U形杆头正面支撑上部连接。其叉衣杆功能大大增加,具有叉、吊、钩多种功能,更能够满足人们的生活需求。