

# “体验+”计划颠覆起航 林氏木业成都体验馆隆重开业

杨承

杨承

7月18日,中国家具电商龙头企业林氏木业“体验+”战略发布会暨成都体验馆开业盛典,在成都隆重举行。林氏木业CEO林佐义、林氏木业副总经理廖昌旭、四川省家具进出口商会秘书长荣煜伟等行业协会嘉宾、企业领导以及社会各界朋友出席了本次盛会,共同见证林氏木业成都体验馆开业的重要时刻。

## 突破线上家具售后极限

林氏木业成立于2007年,是首批天猫家装战略合作伙伴。林氏木业CEO林佐义在新闻发布会上表示,八年来,不管是家具行业还是林氏木业,都发生着翻天覆地的变化。林氏木业希望通过不断探索、提升,让消费者在生活中体验到更多家的美好,林氏木业从7月起行业首推,产品三年质保政策,希望通过自己的“体验+”计划,让每一个来到林氏木业消费的客户都对产品不将就,甚至在整个过程中,将自己历练成为一位有品位的“体验家”。

为此,林氏木业在联合天猫聚划算平台打造的“超级品牌日”来临之际,提出林氏木业的“体验+”计划。“体验+”计划将从以下三个方面,去呈现林氏木业在行业中的探索和提升。

- 一、林氏木业将于品牌日推出90天无理由退换货服务。
- 二、林氏木业将于下半年陆续推出与其他行业跨界合作的系列项目,帮助消费者轻松寻找“真爱”的体验。
- 三、林氏木业未来将不断增加在移动互联网端的投入。

出席本次盛会的四川省家具进出口商会秘书长荣煜伟在会上表示,作为全国家具电商龙头企业的林氏木业,一直引领着家具电商的发展,更以创新的模式、精致的服务、优秀的品质走在行业前列,成为行业最有影响力的品牌之一。

此次林氏木业的“体验+”计划里,提出了家具行业内首个90天无理由退换货服务,不仅突破天猫家具线上45天无理由退换货的极限,同时也给线下的家具企业带来了极大的挑战,然而,挑战与机遇并存,他相信,未来整个家居行业的服务水平将得到更大的提升。



同时,荣煜伟也指出,“互联网+”时代下,各行各业都在尝试与互联网结合,开拓新的商业模式。家具行业作为传统制造业,已经形成了“巨人”的庞大身躯,然而,即便是“巨人”,在互联网面前,也要进行相应的变革。林氏木业可以说是互联网浪潮中家具行业的先驱,不仅及时抓住了线上交易的风口,同时,也善于抓住当前O2O形式的大浪潮,并且在计划中提到,还将充分利用移动互联网进行未来的变革。结合时代发展,不断创新,或许就是当下林氏木业立足于行业的取胜之道。家具行业需要更多的“林氏木业”的出现,不断促进自身与行业的发展。随着林氏木业体验馆落户成都,他相信,四川家具企业之间也将会掀起一场精彩的博弈,期待家具行业迎来不一样的格局面貌。

## 线下体验馆将遍布全国

据了解,在林氏木业“体验+”计划中,用户的体验是整个战略计划的核心。林氏木业也将围绕用户体验来进行三个方面的战略部署:

- 体验家美好: 林氏木业的“体验+”计划,希望消费者在生活中能够

体验到家的美好。林氏木业将体验带到了全国消费者身边,计划携手知名房地产及装修企业进行变革式跨界合作,让消费者在身边体验家,我们希望通过体验+计划努力将家具行业内的服务进行更优化。

### 体验升级:

超长“试爱”期体验。林氏木业品牌日推出90天无理由退换货服务,致力提升整个家具行业服务水平。

平台超强保障体验。天猫家装升级2.0,家具1年质保提升至3年质保。

更完美的指尖逛街体验。林氏木业移动端APP以超越行业的全新方式展现。

更高层次生活情调体验。让消费者可以边看边买,实现更高品质生活。

体验大爆发,未来三年。林氏木业线下体验馆遍布全国30—50个城市。

### 成就消费者成为“体验家”:

作为一个勇于挑战新事物的企业,林氏木业在“体验+”计划中,希望让每一个来到林氏木业消费的客户,都成为一个小小的“体验家”。林氏木业将突破单向传播的局限,增强与消费者的互动。

# 成都鑫熠生态园林开发有限公司深圳前海挂牌

财经风尚

经潜力资本孵化平台、重庆维泰投资管理有限公司推荐的成都鑫熠生态园林开发有限公司(企业简称:鑫熠园林;股权代码:360632) 股权报价系统挂牌仪式在深圳前海股权托管交易中心隆重举行。

成都鑫熠生态园林开发有限公司是在西部大开发和四川农业产业结构调整的背景下成立的。

2013年9月13日发布了《国务院关于加快发展养老服务业的若干意见》,提出到2020年,全面建成以居家为基础、社区为依托、机构为支撑,功能完善、规模适度、覆盖城乡的养老服务体系。通过简政放权,创新体制机制,激发社会活力,营造平等参与、公平竞争的市场环境,逐步使社会力量成为发展养老服务业的主体。依托

国家对养老产业的政策支持,该公司和郫县鑫熠物业发展有限公司于2012联合开发了郫县养生养老公寓项目,项目位于四川省成都市郫县安德镇中心地段,生活配套设施最齐备,交通极为方便的317国道一侧,是集生态养生、旅游休闲、养老、医养为一体的特色综合体。

2014年1月郫县民政局以红头文件形式下发了项目确认通知函,同意本公司筹建“郫县小城故事养生养老公寓”项目。本养生养老项目设计床位1500张并配套建设医护中心、餐饮中心和老年活动中心。2014年11月与安德镇卫生院签订协议,在本项目中开设诊断室、中西药房、理疗室、治疗室、化验室等,对养老项目进行配套。目前与成都同仁堂合作药膳、保健养生等项目也在紧锣密鼓洽谈之中。

本项目是以生态养生、旅游休闲、养老、医养作为经

营理念。在构建优美生态环境的同时,使用环保产品和“绿色”原料,大力实施节约用水、能源管理,减少排污以及垃圾分类等。

成都鑫熠生态园林开发有限公司成功登陆深圳前海股权交易报价系统,对接资本市场,相信未来将勇敢肩负起时代责任和社会使命,做出更多有利项目。

此番深圳前海股交所成功挂牌标志着成都鑫熠生态园林开发有限公司将借助股交中心这个平台,依托潜力资本孵化平台、重庆维泰投资管理有限公司投资的辅导,充分利用资本市场促进企业发展的功能,整合资源、规范运作,加快发展,以严谨的管理、先进的技术、专业的服务,演绎现代中小企业发展的新篇章!在不久的将来,必将成功转至上市股E板市场,最终走向创业板、主板市场!

# 四川嘉宝集团创新“互联网+物业管理”新模式

陈宏宇

“互联网+,已经加在物业管理上了。作为与老百姓生活息息相关的物业管理行业,将与‘互联网+’碰撞出怎样的火花?”日前,由成都市物业管理协会主办、四川嘉宝资产管理集团承办的成都市物业管理行业“互联网+”发展论坛在蓝光公馆1881举行,同期嘉宝集团发布了紧贴时代潮流的“生活家服务体系”。活动现场,百余家成都物业服务企业高管畅谈“互联网+”时代,现代物业服务发展新常态。

## “互联网+物业”或将成为新常态

将移动互联网技术应用到物业管理当中,是未来发展的大趋势,更将成为现代物业服务发展的新常态。论坛上,各方专家一致认为,“互联网+物业”带来的不仅仅是传统物业管理手段的革新和物业服务效率的提升,更将带给业主全新的物业服务体验,以及物业服务以外的其他服务需求的最大限度满足,业主的生活方式也将更加科技、便捷,拥有更多可能。而“互联网+物业”也不仅仅是简单的加法,更将会孵化出现代化的物业管理模式和新型的社区商业模式。

出席活动的中国物业管理协会会长沈建忠指出:在“互联网+”时代,物业行业有条件,也有能力为业主提供更丰富的社区增值服务,物业企业应以开放包容的心态去对待与“互联网+”融合的各种探索和创新,发挥资本、互联网、物业的各自优势,线上线下资源整合,然后各享其利。以这样的理念和情怀投入到物业与“互联

网+”融合的浪潮中,使物业服务更简单、更有价值。同时,沈建忠还指出:做物业不能忘了自己的本分,为业主提供有价值的服务,最本质是物业资产本身的相对价值保值增值,这也应当是“互联网+物业”的根本。

## 嘉宝集团发布生活家服务体系

与论坛同期举行的还包括“嘉宝生活家服务体系”的发布。作为四川物业行业向现代物业服务转型升级的“探路者”,四川嘉宝集团在此次活动上发布了由基础物业服务、特色化个性服务、精神服务、智能化社区服务组成的嘉宝生活家服务体系。通过打造“物业服务O2O生态圈”、“社区生活服务O2O生态圈”和“生活家数据云”三大体系,形成“生活家服务体系”完整的物业服务生态圈。据了解,这是嘉宝集团基于对物业行业转型升级的深度思考,在行业主管部门及协会的指引下,以坚守物业服务本质、解决用户需求“痛点”为核心,提出的独创性服务体系。在增强用户体验感、获取“满意+惊喜”服务的同时,提升企业服务效率、降低管理成本,从而形成竞争优势,树立行业品牌,实现向现代化服务业转型升级。

对于“互联网+”的运用,嘉宝集团更看重互联网思维对服务品质和管理效能的提升。从满足业主基本需求出发,整合线上线下资源,尤其是充分结合社区周边一公里资源,将业主、商家、物业连接起来,搭建一个以社区为中心的生活服务平台。用户可以通过“嘉宝生活家APP”,实现从日常生活用品、一般生鲜食品,到家政、洗衣、美容保健、旅游、家宴等的“傻瓜式”下单操作,而“嘉宝生活家配送中心”会将业主的所有需求“服务到家”。

据悉,“嘉宝生活家APP”作为生活家服务体系的重要承载工具之一,目前已可以在Android和IOS平台下载安装使用。前期开发的功能中,“摇一摇”手机开门、在线缴费、在线照相报修等功能已在嘉宝服务的社区落地使用,并受到业主青睐,用户体验感及满意度较高。据嘉宝集团相关人士介绍,“生活家服务体系”是嘉宝向现代服务业转型升级的一种探索与尝试,在实际运营过程中,将不断完善,从而让物业管理更简单、服务更有价值。

## “互联网+”助力物业管理转型升级

长期以来,物业管理行业都被贴上了“高成本低利润”、“劳动密集型”等等传统服务业的标签。“适应经济发展新常态,物业管理转型升级势在必行,而‘互联网+物业’则是行业转型升级的重要路径之一。”四川嘉宝资产管理集团董事长姚敏认为,在物业管理小区,丰富的社区资源需要整合,多元的业主需要满足,而互联网恰恰具有在资源配置中的优化和集成作用。物业服务企业应当运用互联网思维来提升服务效率和品质,构建合理的商业模式,让业主、物业、商家从各方面分享包括互联网在内的现代科技发展成果。

据了解,近年来,包括嘉宝物业在内的众多成都物业服务企业纷纷瞄准以互联网、云计算、物联网等高新技术为基础的现代物业管理新模式,一方面发挥互联网理念和技术优势来改造提升传统的物业管理模式;另一方面充分整合社区、业主资源开展社区O2O服务,将线上和线下进行完美结合,使物业服务真正进入业主生活圈,覆盖业主衣食住行方方面面。

# 攀枝花市 首家农业企业将赴澳上市

蒲江洲

7月16日,攀枝花俊贤农业开发有限公司与北京展腾投资集团签署合作协议,两者携手开拓国外资本市场,将于明年6月底前正式登陆澳洲主板(ASX)市场。攀枝花俊贤农业开发有限公司若上市成功将成为在澳洲上市的首家攀枝花农业企业。

攀枝花市委常委李志博出席签约仪式并会见北京展腾投资有限公司负责人。

据介绍,澳洲主板(ASX)是全球排名前十的优质资本市场之一,具有“上市门槛低、辅导周期短、融资数量大”的优势,是全球中小企业融资的一个重要平台。

当天,攀枝花俊贤农业开发有限公司与北京展腾投资集团就赴澳大利亚主板(ASX)上市签订了合约。根据合约规定,攀枝花俊贤农业开发有限公司力争于协议签订后9个月内挂牌,预计将于2016年6月30日登陆澳大利亚主板市场。这是该市农业企业充分认识并探索利用资本市场加快自身发展的一次有益尝试。

在随后的会见中,李志博首先对北京展腾投资集团为攀枝花企业发展壮大做出的努力表示感谢。他希望,北京展腾投资集团能继续加强与攀枝花企业的合作,充分利用其自身广阔的金融资源,以及在海外的资本优势及项目优势,给予攀枝花企业帮助和指导,助推攀枝花企业实现价值提升,共赢发展。同时,他希望攀枝花的企业家要进一步解放思想,加快转型升级步伐,敢于善于走出去,利用国际资本的“血液”谋求更好、更快的自身发展

# 世界500强企业麦德龙在德阳开业

周乐鹏 何星

7月16日,麦德龙宣布其全新批发商场在中国重大技术装备制造基地德阳盛大开业,这标志着麦德龙加快对中国西部深入拓展的步伐,进一步深挖当地市场潜力。这也是麦德龙继2001年成都开店14年之后,在四川开设的第二家商场。德阳市委常委、市委宣传部长、德阳经开区党委书记杨建明出席开业典礼,麦德龙中国区副总裁何睿康、尼古拉斯等高层莅临现场。

据悉,麦德龙德阳商场座落于德阳经开区泰山南路,近5500平方米的营业面积,提供1.92万余种商品。作为世界领先的“商对商”批发巨头,麦德龙致力于与单位和企业客户建立紧密的采购合作关系,也为个人顾客提供种类繁多的优质食品,包括他们引以为傲的超市生鲜产品,以及每日配送到店的新鲜肉类、鱼类、水果、蔬菜、乳制品、干货、酒类,同时提供丰富的厨房烹饪用品、办公和电子产品等。

据了解,全新的德阳商场是麦德龙在中国西部地区的第8家门店。早在2001年,麦德龙就在重庆和成都各开设了一家商场。2013年,麦德龙在重庆的第二家商场盛大开业,这也是麦德龙在全球的第750家门店。如今,随着德阳新店的加入,麦德龙将引入其全新升级的现购自运模式,同时其网上商城在当日也正式开业,以便更好地满足当地市场的需求。

杨建明在致辞中表示,麦德龙德阳商场开业,是德阳市和德阳经开区现代服务业发展的又一里程碑,填补了整个德阳地区仓储式批发业态的空白,为德阳经济注入了新的活力。

“德阳是中国重大装备制造基地,近年来当地经济取得了显著的增长,”麦德龙中国负责人表示,“麦德龙以成为‘独立企业之首选’为目标,将支持德阳不断增长的中小企业,为他们提供高品质、安全可靠的商品,以及专业的解决方案和优质的服务。”在开业之前,已有近4万客户成为商场会员,其中企事业单位客户占75%。

借助麦德龙,让更多德阳产品卖向全国乃至全球,也成为不少本土企业的期待。据德阳商场总经理邓蓉介绍,今年4月,麦德龙在德阳召开供应商大会,不少本土农副产品企业提交了供应商申请。目前,麦德龙正在对部分企业进行质量监控等培训服务,未来将进一步加强与德阳本地供应商合作。

# 四川福多纳汽车部件有限公司 焊接机器人成生产“主角”

曾晓梅

7月18日上午,记者在攀枝花市安居区四川福多纳汽车部件有限公司厂车间看到很多生产线上机器人比工人多。事实上,福多纳是攀枝花汽车零部件企业中第一个吃螃蟹的——用机器人生产作业。

在车间,机器人俨然成了主角,而工人则成了配角。在一个偌大的焊接区,11台蓝色的机器人高速运转,旁边是两名工人将焊接后的产品进行整理。据了解,四川福多纳汽车部件有限公司项目总投资4亿元,占地面积200余亩。项目于2013年1月28日与安居区人民政府签订投资协议,2013年8月开工建设。主要从事轿车、乘用车前后车桥及底盘悬架、冲压焊接结构件等各类底盘套件制造,专



业为吉利、力帆、东风等多家汽车集团做配套生产。项目分两期建设,其中一期投资2.5亿元,占地118亩,建设厂房及配套基础设施达到4.5万平方米,设备投入安装100多台,已建成并正式投产。二期投资1.5亿元,占地80余亩,用于技改扩能。