

位卑勿忘献爱心 润物无声爱满城

——记四川籍“余姚烛光公益”优秀志愿者夏平高

■ 特约记者 袁孝冲

2月11日上午,余姚市小强便民服务部业主夏平高组织70余名爱心人士走进余姚市兰江街道敬老院,看望慰问敬老院56位老人,为他们剪指甲、量血压、理头发,还为他们包汤圆,并送上了慰问品,热闹闹腾地陪老人们过了一个幸福快乐的元宵节。

说起夏平高,知道他名字的人并不多。他,40来岁,瘦个子,脸上刻画着勤劳俭朴的岁月皱纹,会说四川乡音的余姚话。但他开办的一家余姚市小强便民家政服务部倒有几分名气。据说,他是1997年从四川来余姚打工的,怀有一手水电维修的绝活,兢兢业业地跟着一个个体小老板干了三年,由于一家三口还是只能过着捉襟见肘的生活,他在2009年就自立门户创建了一家家政服务。

经过近十年的艰苦创业,夏平高凭着自己精湛的维修技术和一颗热忱服务为民的心,他的小强服务部在当地渐渐有了知名度,认识的人都乐呼他为“小强”,请他上门服务的活儿接踵而至,他的生活条件也有了明显改善。

梨视频称转型为关注年轻人生活思想感情内容

■ 刘亚润

2月10日,梨视频CEO邱兵在梨视频官方微信发布《劝君更尽一杯酒,醉了就看梨视频》文章,回应了近期被责令全面整改的消息,并表示梨视频将从内容上做出较大调整,转型为关注年轻人生活、思想、感情的内容。

此次梨视频更新到2.0版本后,在内容上做出了较大幅度调整,将从时政及突发新闻转型到关注年轻人生活、思想、感情的内容上来,邱兵称“梨视频就相当于八九十年代的《读者》杂志在现阶段的影像版”。

资料显示,梨视频的内容团队主体及CEO邱兵均出自澎湃新闻,“梨视频”则是邱兵2016年7月份开始短视频创业的项目,已获1亿美元创业资金支持。

就在2月4日,北京市互联网信息办公室发布消息,梨视频此前在未取得互联网新闻信息服务资质、互联网视听节目服务资质的情况下,通过开设原创栏目、自行采编视频、收集用户上传内容等方式大量发布所谓“独家”时政类视听新闻信息,违反了法律法规,北京市网信办、市公安局、市文化市场行政执法总队责令梨视频立即停止违法违规行为,全面整改。

此次转型正是对这次整改的回应。不过这对梨视频来说恐怕影响很大。

梨视频上线之初,就明确提出了自身定位和发展愿景:做最好看的资讯短视频。在这之前,美拍、秒拍、等短视频平台多将娱乐、生活、搞笑、体育乃至奇闻异事作为主要内容,梨视频的定位特点正是资讯。据了解,梨视频已有资讯采编人员,如今的转型必定会对这部分人员产生影响,同时也会对梨视频的内容特点定位、核心竞争力产生影响。

邱兵则对外表示,即使是对充满理想和使命感的纸媒黄金期心怀眷恋,邱兵还是指出,纸媒的商业价值已被严重削减,而没有一个完整的链条去支撑内容生产者,注定无法持续生产好的内容。“我们到了这个平台,诱惑很多,但我觉得,第一,你不能做违反法律的事;第二,多动点有趣的脑筋,不能干那些乱七八糟的事。”

互联网医院能够提供线上线下闭环的医疗服务内容,将不同区域的全国医疗资源进行连接,是从网络化医院到智慧医院的一次



改善。但他位卑勿忘献爱心,自从创业一开始,就申请注册了中国青年志愿者。他巧用自己的一技之长积极参加志愿服务活动,经常走上街头、进村入户、上山下乡,为孤寡老人、贫困户、残弱重病户、烈士军属等家庭提供管道维修、空调安装、卫生打扫、电器检修等免费服务。同时,他还发动爱心人士,积极组织志愿者开展帮困扶贫、敬老拥军等送温暖、送关爱活动,润物无声的“爱雨”洒遍余姚,他的创业和善事也被多家省、市级媒体陆续作了宣传报道,为此,“小强”闻名遐迩。

据记者获悉,夏平高十年来参加志愿和公益活动的时间累计达1800多小时,义务维修水电管道4000余次,募捐而赠送的物资和爱心善款近10万元。2016年12月,他被余姚市志愿者协会评为“余姚烛光公益”优秀志愿者。当记者问及他为何如此热衷于社会公益事业时,他总是憨厚地笑笑说,“我是抗战老兵的儿子,从小就践行家风家训,‘为人民群众服务,发扬抗战精神’。我现在做的一点善事,比起抗战军人事迹来说,那是不值一提的,但我会坚持做下去……”

撸起袖子加油干 不到长城非好汉 涟水商务局 召开2016年度总结表彰暨奋战2017年大会

2月6日,江苏涟水县商务局召开2016

年度总结表彰暨奋战新一年大会。会上对2个先进基层党组织、8个先进科室、15名先进个人进行表彰,该局党委书记、局长高正飞对2016年工作进行全面总结,对今年首季开门红和全年重点工作进行部署安排。

县委常委、县政府党组成员、县经济开发区党工委副书记洪然到会讲话,他对商务局在全县脱贫奔小康推进暨2016年科学跨越发展考核表彰大会上,被县委、县政府表彰为“服务科学跨越发展优秀单位”、“市对县考核成绩突出单位”表示热烈祝贺,并对今年重点工作提出六点要求:

一是重抓招商引资。从头抓紧抓实,牢固树立“洽谈项目,必先谈外资”的理念,主动对接行业商会协会,注重外资信息的搜集、跟踪和推进工作,开展产业招商,精准招商。全年力争招引外资项目10个,其中1亿美元以上1个、3000万美元以上6个。二是重抓指标完成。今年市对县考核指标为外资1.2亿美元、外贸3.7亿美元。要“紧早不紧晚”,撸起袖子大干,力争完成外资1.5亿美元、外贸3.75亿美元。提前一个季度完成全年总任务。

同时量质并举,提高工业项目和服务业项目外资占比,推动现代农业外资项目招引。三是重抓电子商务。目前要做好全县电商大会的各项准备工作,今年要创成5个省级电子商务示范村、创成1个国家级“众创空间”、创成国家级电子商务示范县。四是重抓争取资金。

向上向外为外资外贸企业争取项目扶持资金,帮扶重点企业提质增效,增添发展后劲。五是重抓打造亮点。在开放型经济、电子商务、农贸市场升级改造等方面,打造出示范性好、带动性强的亮点,促进商务工作全面发展,再登台阶。

六是重抓安全维稳工作。安全生产工作实行党政同责,一岗双责,时刻把责任扛在肩上,把安全记在心上,把措施落实在行动上。坚持经常性、突击性相结合,深入基层排查治理安全隐患,为商务系统生产经营单位保驾护航。进一步抓好改制企业的维稳工作,合理诉求落实政策,不合理要求做好解释工作,逐步化解矛盾,把不稳定因素解决在萌芽状态,保证改制拆迁工作有序推进,按时完成。

(陈裕)

爱普生LQ-730KII针式打印机助力酒店轻松“营改增”



从去年5月1日“营改增”全面实施以来,增值税发票越来越频繁地出现在大众生活中,被纳入营改增之列的酒店业也面临着不小的挑战。

酒店旺季,打印发票需求也高,高速连续打印考验着机器的可靠性。紧张的工作时间,如何避免打印机“开小差”呢?除了日常维护外,选择一款性能和服务好的打印机,是酒店的不二之选。爱普生针对营改增用户,重磅推出了新品82列高效型平推票据打印机LQ-730KII,凭借更快的打印速度、更强的复写能力、更佳的可靠性,全方位满足酒店用户的使用需求,强势助力酒店用户跨入“营改增”行列。

高速输出 无需等待

酒店在客人入住、退房时的一路顺畅,又怎么能在最后的发票打印环节卡壳,给用户带来不愉快呢?爱普生LQ-730KII通过配置超精微碳合金打印头,在高速一档的模式下,可实现中文195汉字/秒、英文347字符/秒的高速打印,并且内置的128K缓冲区使得打印更顺畅,海量打印任务也能轻松完成!该产品特具有PSE打印质量速度提升功能。

耐用持久 省心又放心

爱普生LQ-730KII针式打印机,秉承经典的高可靠性设计,整机无故障输出直达1万小时,打印总行数直达2000万行,并且机身搭载耐久、耐热打印头,可承受4亿次击打。另外,爱普生LQ-730KII有强悍的复写能力,最大打印厚度可达0.052~0.53mm,即使复写7联仍能保证每一页都清晰。

爱普生LQ-730KII还针对营改增用户进行了人性化面板设计,不仅在导纸器上预设

了税票放置起始位置,将发票放到标尺指示位置即可轻松打印,同时还优化了前进纸传感器,使得柔软受潮介质也可轻松输出。有了这款新机,增值税发票打印无需进行格式上的调整,让初入“营改增”的酒店用户大呼轻松便捷。

一机在手 易用省心

爱普生LQ-730KII受酒店业用户青睐的另一个理由就是多种票据随意打!酒店受预算、大堂空间等因素的限制,并不能完全做到专留一台打印机开发票用,而且高峰期的酒店前台,工作节奏快,随时需要打印其他票据。这时,各种票据都能搞定的爱普生LQ-730KII就能大显身手了。

除了产品高效可靠之外,爱普生LQ-730KII整机还拥有4年的保修时长,加上赠送延保一年的服务,用户能享受高达5年的保修,超过业界时长。爱普生完善而标准化的售后服务保障也让用户用得更放心。笔者获悉,爱普生在中国拥有将近600家的认证服务机构,覆盖了全国近200余个城市和地区,2000余名认证工程师可随时为用户提供细致的技术咨询和维修服务。

(安红)

洋河缘何频被全球品牌“黄袍加身”

■ 张逸尘

最近,全球从事品牌价值评定的英国专业咨询机构“Brand Finance”隆重推出“2017年度全球品牌500强”榜单,中国共有55个品牌上榜。在食品饮料企业中,除了可口可乐、百事可乐、红牛、百威等国际品牌外,中国食品饮料品牌仅有伊利、茅台、洋河三家品牌上榜,其中茅台排名118位、洋河排名398位。

据悉,Brand Finance是世界知名的品牌价值及战略咨询公司,每年都会评估全球数千个知名品牌,并在年度“Brand Finance全球500强”报告中列出最具价值的品牌。在今年的评比中,是以“一家公司愿意就像未曾拥有其品牌一样为之付出”为盘算值量,评比维度包含大众熟悉水平、忠诚度、推广运动、营销投资、员工满意度及企业荣誉等,同时还斟酌到品牌未来收益的归属。

有行业专家表示,本次洋河与茅台成为“全球500强”中仅有的两家中国白酒品牌,说明洋河在国内市场稳居行业第一阵营的同时,正在逐渐成为全球品牌和世界品牌,其品牌价值将迎来新一轮飞跃,和茅台一起带领中国白酒加快国际化步伐。

刚刚过去的一年,洋河品牌在重大国际场合频频亮相,其品牌影响力持续攀升。2016年9月4日—5日,20国集团(G20)领导人第11次峰会在杭州举行,洋河旗下高端产品“梦之蓝”成为峰会指定用酒;2016年11月16日—18日,第三届世界互联网大会在浙江乌镇举行,洋河梦之蓝成为峰会唯一指定用酒;2016年12月9日,在中美商会第十七届年度答谢晚宴上,梦之蓝再次登场并成为晚宴唯一指定白酒……

据了解,目前洋河产品已远销全球五大洲的37个国家和地区,同时进入132家国际机场免税店,2016年海外销售同比增长40%以上。中国文化复兴促进会会长王静表示,洋河梦之蓝最有国际范,相比其他品牌,无论是梦幻的蓝色还是绵柔的口感,都更接近外国人的消费观。

从2012年茅台、五粮液、洋河三强入选“FT全球500强”,到现在茅台、洋河两强入选“2017全球品牌500强”,洋河用五年时间实现了新的跨越发展,不断被国际市场和权威机构认可。

此外,这也是英国品牌评估机构Brand Finance第二次关注到洋河,在2016年4月份由该机构发布的“全球烈酒品牌价值50强”排行榜上,洋河位列“世界第七”、入选中国白酒品牌第二。两次入选国际品牌榜,标志着洋河真正进入了世界知名品牌的序列。

桃谷科技首家“互联网医院”落地商丘



全国首家互联网医院去年12月落户乌镇(资料图片)

重要跃迁,不仅推动基层首诊、双向转诊政策,还促进双下沉、两提升。

桃谷方面表示,“梁园区互联网医院”是参考乌镇互联网医院模式并结合当地政府指导及医院本身特点,让梁园区中医院乃至整个河南省的医生得到更多的价值体现,放大和优化了医疗资源,实现使医疗卫生资源借助互联网手段发挥最大功效。

桃谷科技作为梁园区中医院的技术服务方,拥有互联网基因,已为全国数百家医院冠名定制掌上医院。此次“互联网医院”的建立是原有掌上医院升级模式,未来桃谷还会积极探索和链接更多服务,如连接保险方、支付方、药房进行体系化整合,探索通过融合先进技术与传统资源来改进整体效率的服务方式。

(非跃)

白酒价格持续上涨,经销商们却利润下滑

■ 金晓岩

近来,随着五粮液、茅台等知名企业相继几次对产品提价,众多酒企也纷纷效仿,甚至使用限量、停货等手段来涨价,涨价已经成为白酒行业在过去一年的核心关键词了。经销商则用“一天一个价”形容白酒价格的上涨变化,特别是春节前夕。而与之相对应的是,面对白酒价格持续不断上涨,经销商们则面临的是利润不断下滑的紧张生存状态。

酒企涨价利润却变薄

白酒企业相继发出涨价讯号,令外界也很疑惑,难道白酒的春天又回来了吗?

据白酒行业公布的数据显示,目前白酒原材料价格和运输成本上涨超过30%,包装材料的成本也在不断上涨。主要是因为消费者在健康、养生、环保等方面的要求日益严格,这要求白酒行业要提高酿酒工艺,注重产品品质,加大产品质量检验环节。再加上原材料、运费、煤炭价格的涨价,导致白酒企业生产成本增加,成品白酒价格自然提高。

不过,除了价格上涨之外,白酒企业涨价

的主要原因还是市场的驱动。特别是每年年底旺季需求大幅增长,随着市场水涨船高,价格自然上涨迅速。

据了解,目前国内白酒行业整体产能过剩,涨价对于白酒企业来说能够快速增加利润,抵扣积压库存带来的损失。但面对竞争激烈的经销商们日子却更加难过得多。

过去,白酒经销商在行业寒冬期倒下的不计其数。有行业数据显示,在2015年以前,80%的白酒经销商都呈现亏损状态。即便是在近两年白酒逐渐回暖后有所改善,但依然阻挡不了这一波又一波的涨价潮的利润冲击。

传统经销模式受冲击

其实,传统酒类市场营销的经销商都存在流通环节过多、销售链过长、铺货成本过高等特点,因此,在传统渠道上进行变革创新是经销商们当下思考的关键所在。

对此,春节期间记者走访市场,一位来自北京的白酒经销商表示,当前白酒各个品牌的经营利润都不高,今年尤其严重,整个市场的购买力很小,尤其是高端白酒,几乎没什么人买,市场很难做。许多白酒厂家为了造势和维护厂家自身的利益抬高出厂价,市场行情本身就不景气,一旦零售价上涨,购买力将进一步减弱,作为经销商只能选择接受,但当前销量很小,利润空间又窄,经销商根本赚不到钱。

中国酒类流通协会副秘书长赵禹在接受记者采访时表示,茅台在提价前确实做了一定的市场准备,但包括五粮液、泸州老窖在内

的其它酒企准备并不充足,对产品提价并不意味着市场的回暖。实际上,当前的市场消费环境还没改善,经销商对提价很不认可。经销商会因此面对库存和消费者认知改变的压力,许多消费者还会因价格提高而转向其它品牌,这使得经销商多年形成的市场地位受到冲击。未来整个白酒经销商行业将加速整合,出现许多大型经销商合作的局面,涌现出一批全国化的经销商,经销商的运营模式也将发生改变,电商和连锁模式将成为主流。

此外,就连茅台、五粮液和泸州老窖等白酒大佬们也在积极牵手互联网,做出自己的电商平台,也和天猫、京东等电商平台开展合作。连和1919以及酒仙网“针尖对麦芒”的状态也成为过去。

白酒行业专家杨承平认为,走互联网道路,利用白酒网络营销平台宣传和展示白酒产品进行线上销售,不但方便快捷,还能减少白酒流通环节,降低铺货成本,减少整个产品的销售成本,对经销商是个不错的选择。

“白酒行业走互联网道路,利用线上销售平台也将成为趋势,在白酒原材料成本上涨的情况下,降低销售成本,拓宽消费渠道,将对白酒经销商的发展意义重大。”杨承平说。“白酒电子商务是所有白酒经销商都无法绕过的话题,要完成白酒经销商互联网转型,就必须采用专业的酒商专用软件在互联网上建立自己的销售服务平台,并由专门的团队进行运营。”