

科技创新成为经济深化发展驱动力

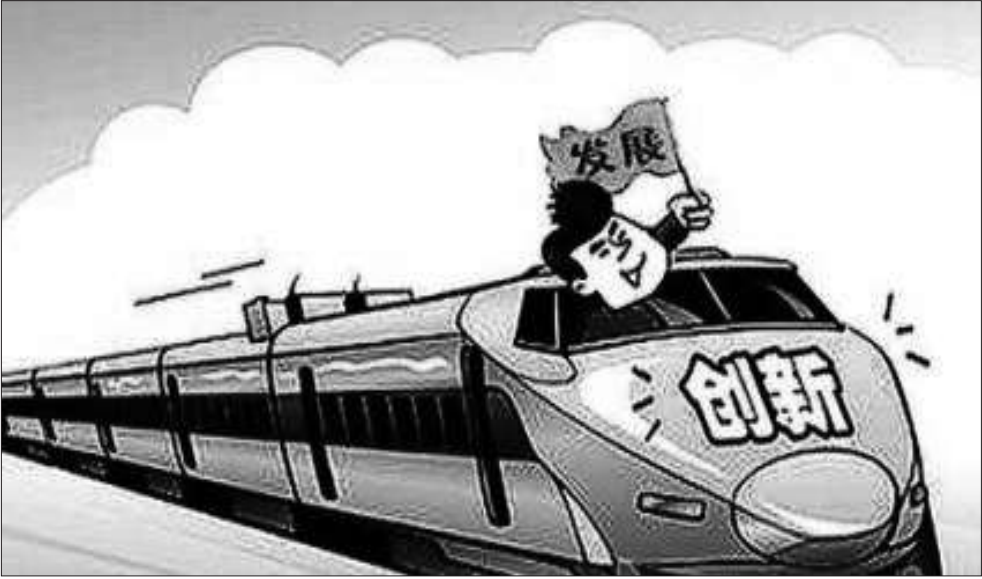
据新华社 全球最大传播服务集团WPP和旗下的市场调研机构凯度华通明略近日发布BrandZ2017年最具价值中国品牌100强榜单。榜单显示了科技品牌领跑和数字科技深入生活的趋势,表明科技和创新日益成为中国经济深化发展的驱动力。

今年这份中国品牌100强榜单显示,互联网三巨头BAT(百度、阿里巴巴、腾讯)全部跻身前十强:腾讯仍是中国最具价值品牌,其品牌价值增长29%,至1062亿美元;阿里巴巴排名从去年的第三位升至今年的第二位;百度排名仍为第五。入围榜单的科技企业还包括新浪、网易等。

凯度华通明略的调研报告认为,腾讯等科技品牌引领风潮,体现出科技在中国人生活中的重要地位,以及先进消费科技在中国的广泛应用。中国品牌已展现出对数字技术的应用能力,以及构建电子商务、移动支付APP和其他各类服务统一生态体系的能力。

科技品牌强势入围重视观察消费者动向的BrandZ品牌榜,这反映了数字技术在消费者日常生活各方面都扮演着重要角色。在国际品牌专家看来,科技品牌领跑和数字科技深入生活的趋势,反映了中国重视科技的氛围,这从政府到民间、从消费者到企业都有所体现。

“在中国消费市场上发生的变化正在引领世界潮流,”WPP旗下奥美集团全球首席执行官约翰·塞弗特近日在接受新华社记者



专访时说,中国中等收入人群不断扩大,科技的力量正在使生活变得更好,电子商务和移动支付带来了巨大变革。他认为,所有这些做法都是超前和领先的,都会催生产品和服务创新。

“中国企业尊重科技,”塞弗特说,中国企业愿意投资技术,愿意持续不断地改善自身,有适应变化的意识并愿意不断学习,对外界保持开放态度,因而具有竞争力。

塞弗特认为,对技术应用的高度重视和中国企业的创新精神都是中国经济增长的驱动力。他指出,技术的广泛应用会加快创新,促使企业在本土和海外市场都得到创新发展。

塞弗特还说,中国提出的“一带一路”倡议将助推中国企业“走出去”,与外部世界建立密切联系,而这也将促进创新。塞弗特解释说,“走出去”适应外部环境意味着企业会

有更多创新意识,会有更多新的经验和思路。他说,企业创新本身意味着要对新想法持开放态度,要有新的思维方式,要适应消费者新的需求。

塞弗特同时认为,随着全球化的发展,企业的海外拓展也有新的提升和深化,而借助科技手段,在海外市场的创新就变得更加可行。

凯度洞察大中华区首席执行官迪彭德指出,中国正成为一个科技大国,中国企业的“品牌力”首次超越跨国公司对手。凯度华通明略全球BrandZ总裁王幸也观察到,中国企业呈现出海发展和数字化的趋势,近些年海外消费者中认为中国品牌有“科技感”和中国品牌擅长创新的比例在明显上升,她还观察到“智造+质造”等中国品牌建设趋势和方向。

国际品牌专家也注意到,科技助力中国企业在国内外市场都得到更快发展,借助于数字化的管理,中国企业可以更好地控制远在海外市场的业务发展。

无论是中国政府推动的“中国制造2025”和供给侧结构性改革等新思路和新举措,还是在实践中从纸媒到互联网、从PC端到移动端、从电子商务到移动支付、从互联网到人工智能等日新月异的变化……中国大地上不断绽放的科技之花,正显示出创新的魅力和成果,这将是中国经济转型升级、深化发展的持久驱动力。

信息传递

我省大学生“双创”大赛启幕

本报讯 记者孟万成报道 日前,2017年浙江省大学生创新创业大赛在杭州师范大学钱江学院正式启幕。省教育厅相关负责人表示,此次大赛旨在展示高校创新创业教育成果,努力造就大众创业、万众创新的生力军,培育符合“互联网+”时代的“浙商新力量”,为浙江省加快实施创新驱动发展战略提供新动力。

据悉,本次大赛包括第九届浙江省大学生职业生涯规划与创业大赛、浙江省第十五届“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛、第三届浙江省“互联网+”大学生创新创业大赛三项赛事。大学生职业生涯规划与创业大赛,侧重于培育大学生的规划意识与创新创业能力;“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛,侧重于选拔能展现和提升大学生科技创新能力的参赛项目;“互联网+”大学生创新创业大赛,侧重于推动大学生创新创业项目与移动互联网、云计算、大数据、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合,培育基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式。

“企业家超级网红大赛”落幕

本报讯 记者孟万成报道 日前,由省科技浙商促进会、浙民会主办的“企业家超级网红大赛”收官,最终获胜的28位企业家将获组委会提供的50万~500万元的创业基金。

据记者了解,本次活动借助互联网衍生物工具“刷脸APP”,帮助中小企业走上更快更优发展之路。活动组委会表示,企业家作为最高管理者,直接影响企业的未来。从某种程度上来说,企业家就是品牌的最佳代言人。所以,就“我是老板,我为公司代言”为主题,让企业家当网红,能解决中小企业没有客户的问题。

另悉,本届大赛于去年12月24日启动。通过动员各地中小企业家在“刷脸APP”上注册进行人气票选,为企业家们提供了一个自我展示与自我宣传的平台。从刚开始的试探与尝鲜,到如今在“圈里”慢慢成为“网红”,每一个企业家在类似“二次创业”的过程中,发现了“生意”与“交往”的更多内容。

在脸谱中国董事长郑建武看来,中小企业家们的积极参与让本次大赛的初衷得到了实现,“通过大赛,帮助中小企业聚拢人气、提高知名度,这还是很有意义的。”

创业前瞻

马化腾：人工智能将成为未来创业核心竞争力

据新华社 腾讯控股有限公司主席兼首席执行官马化腾22日在港表示,人工智能近两年成为全球投资者关注的热点,吸引许多资金投入,腾讯也十分看重该领域的发展,预计人工智能将成为未来创业的核心竞争力。

马化腾当日在腾讯2016年业绩发布会上表示,目前公司整体技术人员都在不断积累人工智能领域的相关经验,该技术最终能否有效广泛应用,主要取决于数据及使用场景两个因素,而腾讯受惠于多元化业务,拥有众多合作伙伴及平台式服务,因此在数据及使用场景方面占据优势。

据悉,近日刚于日本落幕的第十届UEC杯计算机围棋大赛中,由腾讯人工智能实验室研发的人工智能程序“绝艺”夺冠。此次在“阿尔法围棋”没有参赛的情况下,“绝艺”成为围棋人

工智能程序的胜者。

对此,马化腾表示,该比赛算是集团内部的测试应用,以进一步积累相关经验。他说,人工智能技术目前已应用在腾讯多个业务上,包括微信语音处理、优图的人脸识别及社交广告智能化等,未来还可应用在医疗及自动驾驶等领域,发展空间广阔。

马化腾还指出,手机游戏发展迅猛,腾讯将继续投入更多资源发展相关业务,并与优秀的游戏公司寻求合作。

腾讯控股总裁刘炽平表示,集团未来还将继续积极开拓线上及线下支付模式,2016年集团网上支付平台用户量及每日交易笔数都超过6亿。

腾讯年报显示,该公司2016年盈利同比增长43%至410.95亿元人民币,总收入同比增长48%至1519.38亿元人民币。公司每股派息0.61港元。

现代农企走上品牌兴业之路

近日,龙游县小南海市场监管所工作人员来到小南海镇东塘山村的融禾农业科技有限公司种植基地,为其办理农产品“园邑”商标注册相关手续,指导其走品牌兴业之路。

据悉,2013年该公司流转500亩黄土地,种植优质水稻、茶油树、果树等,并试验培育由中科院植物研究所提供的优质“杂交构树”。所谓“杂交构树”,为新型猪饲料,可替代现有传统的猪饲料喂养模式,使养殖的生猪具有“农家山猪”品质。如此一来,该公司开启了现代绿色农场生态模式。

通讯员江友富、王益明
摄影报道



创业创新

社交新零售“轻创业”模式被市场认可

“达人店”成立半年完成两轮融资

通讯员王婧娴、陈华飞 记者许瑞英报道 上个月,社交新零售生态平台“达人店”宣布获得6500万Pre-A轮融资。而“达人店”的CEO,便是凭借“正品无需代言”的美妆电子商务平台——“尚妆”一举成名的李伟。现在,他带着尚妆旗下品牌“达人店”再次出击,从2016年7月成立至今,“达人店”小步快跑已连续完成两轮融资,并获得多家创投资本的助力。

“达人店”是一个致力于打造新零售生态体系的社交电商APP,产品整合了“尚妆”强大的供应链和先进的技术解决方案。同时积极挖掘数百万用户群体的购买信息,形成大数据。最终借助个体的传播影响力,打造新一代去中心化、碎片化的“轻创业、新零售”平台。“达人店”的稳步运行,说明“轻创业”模式已被市场认可。

天之骄子成创业“达人”

拥有高颜值、高学历、高智商的“达人店”CEO李伟,其经历也是非同凡响。毕业于英国考文垂大学多媒体专业的李伟,2004年手握着腾讯、阿里、微软三份offer回国。微软码农、天猫及电器城首席设计师、吉他手、摄影师、创业者……各种身份转换毫无压

力。2013年,这位天之骄子离开了淘宝向人生发起新挑战——创业,“尚妆”应运而生。2015年,凭借100%正品、韩庚代言、强曝光、高补贴的优势,“尚妆”快速风靡,冲到美妆电商最前线,供应链和运营能力深得资本市场追捧。然而并不满足于现状的李伟,一直在探索一种更为健康、新颖的商业模式。

其间,李伟关注到了这么一群人,他们有更多空闲时间,活跃在朋友圈子里,有着某领域的专业知识积累,其想法在自己的社交圈里能影响到几百人,他把这群人定义为“小微达人”。如果能将这些游离的“小微达人”聚集起来共同发力,从内容上、粘度关系上捕获他们周边的购买需求,市场非常可期。若将客户变成自己的团队成员,还能产生扩散效益。李伟想做的平台雏形,就这样在脑中初显。2016年7月,他将想法落地,“达人店”正式成立,继续由韩庚代言并入股担任“达人店”联合创始人兼首席媒介官。

“达人店”吸引各领域小微意见领袖成为“达人店”店长,店长只需要在了解自己辐射范围内用户的需求基础上去“达人店”平台选品、做各种线上线下

的宣传,零囤货押款,至于后台技术支持、进货发货、客服咨询等一条龙环节由“达人店”全部包办。交易成交后“达人店”会支付给店长佣金及奖励,“达人店”销售收益及各类奖金都可零手续费提现到支付宝,无冻结。

而供应链端,李伟表示得益于3年的淘宝就职经历。凡是在天猫、淘宝上寻找到的商品,他都掌握有第一手供应链。

“我搭台,你唱戏”,“达人店主”遍地开花

去年9月,“达人店”迎来了陕西、河北、湖南、宁夏等地的微商大量涌入,新晋店长达二万三人,这些人当中逐渐沉淀了一批骨干店长。在“达人店”盈利的前提下,销售额以100%的增速跃进。到12月,“达人店”的销售额高达800万元,目前注册店长已达到了17万人。

为了保证店长团队良性发展,“达人店”APP是封闭式的,只对店长开放。这些店长中有各领域达人,如美妆达人、护肤达人、育儿达人、数码达人等。李伟要求每位店长,应结合自己专业背景和产品体验,再去选择自己要销售的产品。

李伟说,“达人店”这种建立在社交基础上的信任关系,可以降低消费者对

价格的敏感度,超高的曝光度又能实现几乎零成本的高获客机会。

“达人店”,服务有商业梦想的人

“达人店”有自成一派的管理和激励机制,通过层级关系和激励机制,鼓励店长往更高级别去发展。“达人店”还负责挖掘并孵化优质新国货——达品牌。以目前在“达人店”十分火热的“吉祥阿胶”为例,原本也是国内排名十分靠前的阿胶,但销量却一直不佳,“达人店”买手挖掘了这个产品后,组织了十几位骨干级店长去该阿胶生产基地进行考察,最后在大家的一致认可下上架,短短2个小时就达到了2000多盒的销售量。

在“达人店”店长成员中,舞蹈演员、人民教师、全职太太、学生等等角色应有尽有。为了宣传,他们会自发做各种线下沙龙、会议。李伟开玩笑说:“他们写的文案,有时比我们自己的做的pr宣传还要好。店长都有一线‘作战’经验,如何制造话题更能转化成销售量,他们了然于心。”

李伟给“达人店”设定的短期目标是,希望在今年5月份,“达人店”店长达30万人,年底向60万店长和3亿的销售额目标冲刺。他希望每个人的销售潜能都能在“达人店”的平台得到激发,成就每个有商业梦想的个人。

财富的主要拥有者,开始越来越多地主动承担起社会责任。为了顺应客户需求的发展,浦发银行私人银行除了依托集团优势,通过投研一体化的资产管理服务,为高净值客户提供财富的管理和传承服务外,还为客户搭建企业、家族文化的传承平台,在公益慈善、社会责任担当等精神财富传承方面提供服务。浦发银行副行长潘卫东表示,浦发银行私人银行定位于“成为值得您托付的家族财富顾问”,通过推出文化传承、公益慈

善的定制服务,在满足客户财富管理需求的道路上又迈进一步。通过浦发私人银行的努力,将为私行客户企业经营提供新思路,为公益慈善事业发展营造好的生态环境。浦发私人银行相关人士表示,私人银行业务立足自身优势,专注于打造以资产管理、家族传承和顾问咨询业务等为核心的个性化、管家式定制服务,满足高净值客户综合化、多元化、跨市场、跨国界的服务需求。

王莹

金融学堂

交行获年度银行间外汇市场8个奖项

近日,中国外汇交易中心发布《关于发布2016年度银行间外汇市场评优结果的公告》,交通银行荣获“最佳即期做市奖”“最佳货币掉期做市奖”“期权最具做市潜力会员奖”“最佳后台支持做市机构奖”等共8项银行间外汇市场奖项,在市场会员银行里名列前茅。

此次评选是在中国人民银行、国家外汇管理局等监管机构的指导下,由中国外汇交易中心组织的国内银行间外汇市场最具权威的评选活动。作为银行间外汇市场一级做市商,交通银行凭借专业的外汇做市能力获得多项优秀做市机构奖项,是对该行外汇业务的充分肯定和鼓励。

近年来,交通银行努力贯彻“两化一行”战略,以“深化改革、转型发展”为契机,积极参与国内金融市场机制建设,不断稳固和提升交通银行影响力和竞争力,继续保持在外汇业务领域的领先地位,为打造“交易型银行”夯实基础。

包史聪

江山农商行信访工作获佳绩

江山农商行信访工作“四强”业绩突出,被评为江山市“2016年度信访工作先进集体”,并得到江山市委市政府发文通报表彰。

2016年,该行认真落实省农信联社信访工作和江山市委十三届十次全会精神,紧紧围绕G20杭州峰会万无一失的首要目标,强化源头

防控,加强基层治理;强化体制机制,畅通信访渠道;强化法治保障,开展法治途径分类处理;强化组织领导,落实党委书记亲自抓、分管领导具体抓、其他领导“一岗双责”的信访工作责任体系,深入推进业

务运营、风险控制、声誉管理、员工管理及营业网点等为内容的平安浙江农信建设,认真落实G20杭州峰会和世界互联网大会期间等信访工作,为维护全市发展稳定大局成绩突出,首次获此荣誉。

据了解,该行承接“市长信箱”投诉平台,共承接网络信访13起,均按时限、规范要求做好回复,满

意率100%。同时,该行借力浙江农信工单平台,进一步畅通来电投

诉、建议、咨询通道,按时限、规范

要求做好客户的回复,满意率为

王令威