

《她们的故事》

一格传媒创始人王甜甜:

蓝天下的向往

通讯员李利整理报道 王甜甜,浙江蓝天下影视传媒有限公司高级副总裁,一格传媒创始人。

说起浙江蓝天下影视传媒,有不少一线平台热播的节目,至少有一个环节和蓝天下传媒有关。蓝天下传媒的综艺版图,几乎渗透到日常生活的角角落落:《我们是真正的朋友》《十二道锋味》《奔跑吧,兄弟》《极限挑战》《向往的生活》《中国有嘻哈》《青春旅社》《中餐厅》《上新了,故宫》等热播栏目,不是由蓝天下传媒提供后期制作,就是提供艺人统筹,抑或全案营销。

不仅如此,蓝天下传媒还在积极进行产业的开发与合作,IP授权、文旅小镇、主题民宿、线下演出等。创立至今,已经构建了全生态、全方位、高度专业的内容生产体系。

积极探索艺人统筹新模式

王甜甜是蓝天下传媒创始人之一,分管旗下蓝色向往和一格传媒两家企业。蓝色向往主要从事影视IP价值发掘和重塑,影视衍生产业及明星衍生产业的综合性开发;一格传媒则主要从事艺人统筹工作。

在王甜甜看来,文化内容驱动模式确保了“蓝天下”的创新动能,节目品类资源整合和专业化分工确保了“蓝天下”的效率动能,这两大动能相辅相成,高度体系化运作,确保持续不断输出高品质的体验类和文化类产品。

艺人经纪人,你或许并不陌生。但艺人统筹,你恐怕并不能知其然。这是王甜甜在多年的媒体从业中,基于国内综艺市场兴起与发展的背景进行的职业细分。

艺人统筹的前身是艺人接待,是节目制作阶段艺人与节目组对接的桥梁,涉及信息传达、节目行程安排等引导性工作。但是现场常常有一些突发状况,垂直化的三方交流,常常会出现传声失真的情况,造成艺人与节目组之间产生嫌隙,引发合作危机。同时,综艺平台缺少对艺人的掣肘,同一频道不同节目之间的资源没有打通,艺人接待经常处于自身立场丧失的无力状况。

王甜甜发现了这个问题,决心改变。为了规范化管理,形成相对统一的标准,王甜甜在一次又一次的实战中摸索出艺人统筹的创新模式。

在工作中,无论是节目筹备还是推进,王甜甜都一步一个脚印前行,并在前行的过程中积极搭建艺人统筹的标准化框架。

打造全新艺人统筹品牌

2016年春天,王甜甜离开老东家浙江广电,成立了一格传媒。

经过前期的经验积累与内容架构,一格传媒确立了艺人统筹要聚焦的三大板块:艺人的策划与搭配、艺人合作及艺人谈判、剧组的现场管理和服务。这需要王甜甜一手抓管理、一手抓服务,缺一不可。

艺人统筹同样要有自己的坚守。王甜甜给节目做艺人总监的时候,时刻保持公正立场,并且坚持原则,让手下的其他艺人统筹保持中立。所以她参与的综艺节目,都能做到艺人方与制作方的关系非常融洽,这样,便形成了良性的合作业态。

王甜甜称,艺人统筹要有负责任的态度,尊重节目规则,尤其在跟艺人对接的时候。这份原则体现出的是一种专业的态度,专业才能做好内容。一个艺人统筹要能对节目内容有充分的了解,才能产生高效率、高质量的沟通与传达。

与传达。

“艺人统筹说到底是服务内容,这是很重要的一点。另外,就是要懂宣传。上综艺节目是艺人在宣传工作中非常重要的一部分,艺人本身有什么样的特点,跟节目结合以后,能不能把他们的优点都展现出来,传播给受众,这是要着重考考虑的。”王甜甜接着说道。

王甜甜把这些理念应用在一格传媒上,打造出值得信赖的艺人统筹品牌,成为了这个领域最有话语权的掌舵者之一。

王甜甜笑称,创造新版图的人都是非常痛苦的,不光是作为艺人统筹的她,还是制片人等,他们都顶着巨大的压力。从结果来看,王甜甜经手的节目反馈都超出预期。而平台建设就是在一次又一次成功的合作之中,变得更加稳固,更加宽阔,更有口碑。

王甜甜有众多名号。某次活动上,吴亦凡笑称她是“社会我甜姐”,自此开始在圈内流传。别人也称王甜甜为甜姐、甜导。

大学毕业之后王甜甜进入浙江电视台,被分到台里的影视娱乐频道。王甜甜以制片人的身份

策划导演了本塘春晚,是同期同类型反响最好,收视率最高的节目之一,获得了浙江省委宣传部颁发的省级文艺奖。作为职场新人的她,这份荣誉甜之又甜。

有情怀更有旺盛的创造力

王甜甜当过节目导演、制片人,也做过宣传工作。创办蓝天下传媒,成立一格传媒后,她把过往的经验熔炼于一炉,为综艺市场的规范化、产业化发展贡献自己的力量。

“我是一个比较懂得生活,并且乐于享受生活的人。”王甜甜说。哪怕工作再忙,她也不会去挤压自己的生活空间。各种各样的事情,只要是她感兴趣的,都愿意去尝试。

王甜甜很热衷于生活中的无用之用,去做一些琐碎的小事,不带任何功利性目的。比如说看书、看电影、画画。

无用之用,方为大用。人生中不应该只有工作,更要有情怀、情绪、情感,正是这些微末让王甜甜的生活有滋有味。正是因为适时给自己放空、留白,王甜甜一直保持着旺盛的创造力,去做更具有开创性的事情。

有人想上天 有人想入海

浙江舟山全球海洋经济创业大赛收官



本报讯 通讯员林上军报道

项目路演、专家提问、自我陈述、大众打分,历时5个月闯关,近日,有6个参加第三届中国浙江舟山群岛新区全球海洋经济创业大赛总决赛的项目脱颖而出,分获特等奖、金奖、银奖,项目涉及水下(工业)机器人、物联网、环保、航天等行业。其中,特等奖项目——《走向深蓝—回收复用液体运载火箭项目》的项目负责人表示,意向在舟山建设运载火箭发射及相关设备研制基地。

本届大赛于今年7月2日在上海启动,历经上海、北京、青岛、武汉、重庆、南京、杭州等7个城市10场赛事,是舟山有史以来规模最大、资源最丰、奖项最丰厚的大赛,共吸引1000余个项目报名,200余个项目参加城市赛,60余个项目参加复赛,目前已有12个项目来舟落户或即将落户,5个项目已获得风投融资。

《走向深蓝—回收复用液体运载火箭》的项目负责人霍亮说,该项目的行业定位是开发可重复使用航天运载火箭,构建天地往返运输系统,为人类进入太空建立一条可靠、廉价、高频的

运输通道。运载火箭是进入太空的唯一入口,据分析,全球市场规模约4000亿美元。他说,美国的运载火箭民营市场经过20年的培育,才有些成果,但目前全球卫星发射不但价格高,而且因为火箭少不能及时发射。我国对运载火箭民营制造市场的规范性文件已经出台,至今民营企业发射卫星已有7次,这是一个刚刚起步的新兴行业,而舟山独特的地理位置优势,适合布局未来的“航天港”。他说,舟山紧邻上海航天基地、背靠发达的长三角工业区;滨海制造,便于运输;星罗棋布的海岛,利于测试安全;在海岛建设商业发射基地,落区回收条件好。

银奖项目——《消费级智能变焦水下机器人》将目光瞄准了大海。项目展示了未来水下机器人发展的广阔前景,项目领衔人李之勤介绍,水下机器人可广泛用于潜水、水产养殖、海钓、船体(大坝)检测等,市场形势看好,2019年公司产值是去年的3倍。

此外,总决赛现场,还颁发了“5313”大学生创业专项奖、人才飞地专项奖、优胜奖、铜奖。

为残疾人就业铺平道路

绍兴柯桥向福利企业 释放减税降费红利

本报讯 通讯员钟伟、曹梦婕报道

日前,绍兴市柯桥区税务局干部专程赶到浙江力博控股集团有限公司,为企业带去专项税收辅导和税收优惠政策,保障企业按时足额享受减税降费红利。

力博集团是国内连续挤压铜加工技术的创始者和行业领军企业,更是国内最具实力的无氧铜生产和连续挤压铜加工技术创新与科研开发基地。一直以来,力博集团通过实施《关心职工五十条》等,把关爱职工制度化、具体化,特别是在充分发挥残疾职工作用和残疾职工保障、优抚工作中,形成了“理念认识残疾人、政策保障残疾人、岗位发挥残疾人、文化温暖残疾人”的残疾职工集中就业之路。

同时,力博集团下属的浙江力博实业股份有限公司还是柯桥区政府部门联合推进区域差别化城镇土地使用税征前减免工作,力博实业公司名列其中,目前已退库超60万元。“我们希望随着减税降费的持续深入,让力博实业等福利企业得到税收助力,更好地提升效益、回报社会。”柯桥区税务局相关工作人员表示。

残疾人就业的动向,引起了柯桥区税务局的关注,工作人员主动上门,开展前期提醒与资料准备辅导。根据政策,力博实业公司适用安置残疾人增值税即征即退优惠1500多万元;同时,在上年度发放残疾人工资,按100%加计扣除,相当于在企业所得税汇算清缴中优惠约230万元。“这些实打实的税收红利,不仅提振了企业发展的信心与动力,还坚定了促进残疾人就业的初心。”企业工会主席陈瑞华感慨道。

据悉,柯桥区现有1.8万多名残疾人,全区600多家单位共分散安置残疾人就业近2000人,其中今年集中安置就业400多人,每年给困难残疾人和重度残疾人发放生活补贴超过1500万元。为促进残疾人就业,柯桥区财政、民政等多个职能部门联合推进区域差别化城镇土地使用税征前减免工作,力博实业公司名列其中,目前已退库超60万元。“我们希望随着减税降费的持续深入,让力博实业等福利企业得到税收助力,更好地提升效益、回报社会。”柯桥区税务局相关工作人员表示。

渔船进港卸货忙



日前,在玉环大麦屿渔码头,渔民和岸上的工人们正忙着帮一艘刚刚打鱼归来的船卸货,这些新鲜的渔获被吊运

上岸后,将会运往各个水产加工厂点及水产市场,丰富市民们的“菜篮子”。

通讯员吴陈洪 摄

“双创”进行时

以双创赋能新制造

万向集团大众创业、
万众创新主题日在杭举行

本报讯 通讯员顾清报道 近日,由国家发改委指导的以“双创赋能新制造”为主题的万向集团大众创业、万众创新主题日活动,在杭州国际博览中心举办。

本次“双创”主题日活动通过开放大企业创新需求、加强产学研用创新协同、强化“双创”示范基地合作,推进大中小微企业融通发展、构建立体化创新体系,把“双创”工作进一步做实、做深、做新。活动包括主题日启动会、“双创”成果展览展示和与大中小企业融通发展专题路演等部分。

近年来,杭州高度重视制造业发展,出台了一系列支持制造业创新创业的政策措施,以打造全国一流的制造业双创生态。正在谋划的“万向创新聚能城”,将为创业者和创新企业打造一个开放、包容的未来之城。

国家发展改革委创新和高技术发展司副司长朱建武指出,举办“双创”主题日目的是要搭建融通创新的平台载体、形成融通创新的互动格局、建立融通创新的常态机制。万向作为制造业的龙头企业,具有搭建融通创新平台的显著优势。此次活动选择万向集团举办“双创”主题日活动,旨在体现有效聚合“双创”基地的创新要素、广泛汇合各方创新活力,推进各类主体融通创新。他表

示,国家发展改革委将会同“双创”各级协调机制成员单位,继续加大对“双创”示范基地的政策支持,在机制创新、平台建设、对接合作等方面创造更多的便利条件,为创新、创业、创造拓展更加广阔的空间。

活动期间,万向集团副总裁陈军在本次“双创”主题日活动中重点展示了万向集团在智能制造、智慧企业和智慧城市三大领域的“双创”成果。这是2019年6月15日全国双创周期间万向集团面向全球发布创新需求之后的继续和阶段性展示。本次展示包含22个创新方向的40个创新合作案例,相关成果预计未来5年产值将超过50亿元。其中,包括国家电网、中国移动、SAP、微软、北大、江达、云圣、深视、飞步等企业和院校参展,项目涵盖无人驾驶、分布式能源、区块链、5G、IoT、云计算、边缘计算、数据中台和创新应用等类型。

据悉,今年,万向集团投资出,2000亿元的创新聚能城正式启动动工建设。万向集团创新聚能城将大力开展众创空间与大企业相结合的“嵌入式双创”,积极推进国际科创合作,努力实现生产、生活、生态的“三生融合”和创造、创业、创新的“三创联动”,打造一座创新新集聚、绿色集约、智慧共享、功能完善的“未来之城”,建设大中小融通发展的新生态。

新居民学新技艺



近日,20多名新温岭人在学习花生糖、芝麻糖等年货和蒸糯米蛋糕等温岭特色风味小吃及纸杯蛋糕、蛋挞等西式面点制作技艺。

近年来,温岭市响应国家“大众创业、万众创新”号召,市委统战部会同市流动人口服务中心、温岭市新居民联谊会等在温岭市太平高级职业中学成立新温岭人职业技能培训基地。基地采取“线上+线下”双轨并行的办法,从企业需求、个人需求出发,开展求职基础技能培训、企业员工上岗前培训和企业员工岗位技能提升培训、服务新温岭人、服务温岭行业发展,仅2019年就培训2889人。

通讯员刘振清、张文红 摄

创业者说

金华创启文化负责人翁毓龙

做电商协作体领创者

从兴趣到实践,从课堂到企业,他毅然投入创业大潮,在瞬息万变的社会中开辟出属于自己的一方天地。

他率先提出打造电商协作体,带动大学生创业,企业营业额已过千万元。他是金华创启文化用品有限公司负责人、金义网络经济学院2017届毕业生翁毓龙。

学生时代的翁毓龙就表现出了与众不同的“创业体质”。

高中时期,他利用淘宝进货卖货,发夹、蚊帐、黑色签字笔等学生的必需品是他的常备货物,学业之余他在学校当起了“扁担郎”。他将商品定价略低于超市,受到学生欢迎,凭借这样的小生意赚到人生第一桶金。

不过这看似简单的“买卖”实

则不简单,这背后是翁毓龙不断研究文具市场,不断对比产品特性的结果。翁毓龙说:“高中时我就喜欢倒腾文具,感觉每一款文具都有自己的性格,于是开始研究淘宝上卖得好的文具有什么共同点,慢慢琢磨出一些门道。”

为了更加系统地学习电子商务知识,翁毓龙选择电子商务专业就读。进入大学后,他通过课程学习、店铺定岗和企业实践,熟练掌握了电子商务的专业知识。2015年初,他在课堂上第一次接触到跨境电商,这个新鲜事物瞬间吸引了他。

翁毓龙主动申请进入学院教学公司跨境电商运营组实践学习。由于英语不好,学习显得有些吃力。一时的困难并没有击倒他,凭借着一股子不认输的劲,他开始

慢慢上手。

经过半年实践,翁毓龙把速卖通平台吃了个透,找了几个志同道合的小伙伴组建“创启网商”并入驻学院的创业孵化中心,除了负责日常运营,他还要把握营销策略、组织采购……翁毓龙起早贪黑出入义乌小商品市场,跑邮政速递谈快递价格,将店铺主营的一张张小贴纸卖向全球。

“2015年对我来说意义非凡,一是企业注册成功,二是入驻学校创业孵化中心的申请获得通过。”2016年,速卖通平台修改规则,对入驻的企业要求更加严格,翁毓龙卡位成功。

随着电商行业的日趋激烈,翁毓龙放慢脚步,脚踏实地,放弃竞争激烈的大类目,开始深耕细分市场。

经过两年积淀,翁毓龙将文创文具行业传统渠道模式进行转型升级,开创电商协作体这个新的商业模式。

那么什么是协作体?翁毓龙说,这还得从S2B2C说起。S2B2C是结合人的创造性和系统网络的创造力培育出的赋能平台,是一种供货商赋能于渠道商,共同服务于客户的全新电子商务营销模式。该公司在S2B2C模式的基础上进行再造,以S2B为手段,协同网络整合供应链,组建产销联盟,为消费者提供更高效率的产品和服务支持。

近年来,他依托多年电商运营所积累的敏锐市场触觉,将业务重心转移到“文创文具”产品设计开发,打造低成本、快反应、高定制、

细分特定社交圈层的高效产品体系。同时,充分利用校内外协作体的社会辐射力量,搭建低成本的销售体系,实现共享、共融、共创的新型社会化营销体系。“这几年,每当公司遇到困难,学校老师给予我很多指导和帮助。接下来,我将招募在校创业学生,让他们以协作体的姿态参与进来。”翁毓龙说。

如今,翁毓龙已经从“创启网商”升级为“创启文创”。他的“创启文创”协作体数已增长至32个,共计130人,开设22家淘宝、88家拼多多、18家速卖通、8家wish等店铺。对于未来,翁毓龙有自己的打算:继续关注更多平台的经营模式,在产品设计上常态化创新,在品牌打造上下功夫。

通讯员季俊磊