产业资讯

“贯彻十八大精神,促进现代农业发展”高端聚谈在京举行

本报讯 日前,由农民日报社主办的“贯彻十八大精神,促进现代农业发展”高端聚谈在北京举行。本次聚谈以十八大理论为宏观背景,从政策理论联系企业实践,以永业公司三农发展实践为剖析案例,探讨了“农业科技进步与创新”这一议题。永业集团党委书记、董事长吴子申,永业集团副总裁仝宝生参加了本次活动。

吴子申在聚谈中介绍了永业公司在三农领域实践12年的发展案例,着重讲解了2011年度通过发挥企业整合优势和渠道优势帮助广大农户实现增收致富的创新模式。

全国人大农业与农村委员会副主任委员尹成杰高度肯定了永业的企业发展理念。尹成杰认为,永业公司通过产品研发和企业经营促进了农业现代化和农民现代化,是一个富有时代精神、中国特色和具有强烈社会责任感的现代企业。

中华新闻工作者协会党组书记翟惠生总结到,永业公司作为最基层单位,在发展中实践多年,为三农发展的理论研究提供了大量可供参考的实践基础案例。永业在经济、政治、社会、文化、生态上都已形成了“一体”,如何把“五位一体”结合起来,为全面建成小康社会,实现城镇化服务,永业的发展提供了一个基本思路,是值得探索研究推广的发展案例。 (张 迪)

智能科技 LG品牌提升的源动力

本报讯 近日,全球领先LG电子推出的46-51英寸级和40-43英寸级液晶电视、法式对开门冰箱、滚动洗衣机、全自动洗衣机、燃气和电气干燥机等7种商品在美国权威消费者杂志《消费者报告》(Consumer Reports)11月号上被评选为“年度最佳商品”。

同时,其全球首款84英寸Ultra超高清3D电视、斯黛乐(Styler)智能衣物护理机等一系列拥有前沿科技的智能家电产品,也被视为引领行业的标杆,迅速在业界掀起一阵技术热潮。

今年3月,LG电子携全线智能新品主动出击,引领创新科技。作为年度力作的LG新品冰箱具有“门中门魔力空间”功能,其亮点在于双开门冷藏室吧门的颠覆式改造。同时,LG率先推出全球首款具有去除褶皱、去除异味、防过敏和轻柔烘干四大王牌功能的斯黛乐(Styler)智能衣物护理机。无论是丝滑礼服,硬朗的制服,还是娇贵的羊毛衫,只需39分钟就都可得到深层全面的呵护,让衣物洁净如新,尽显高品质生活。

专家表示,智能家电意味着颠覆了传统的体验模式,不再仅仅是产品本身说了算,应用、平台、系统这些元素开始主导市场,这就需要企业在技术领先的基础上有着长远的眼光。从目前来看,LG电子无疑走在前列。 (张 一)

超值SUV华泰圣达菲 成年末抢手货

本报讯 2012年的中国汽车市场,虽然呈现出微增长态势,不过SUV市场的异常火爆,却彻底点燃了厂家及消费者的热情。自主品牌在竞争激烈的市场环境下,也纷纷祭出杀手锏,谋得一片市场份额。以华泰汽车、长城汽车为代表的厂家,不但在今年推出了多款新车,还将价格战推至白热化。尤其拥有12年专业SUV制造经验的华泰汽车,将其拳头产品圣达菲进行了价格调整和价值升级,主推车型价格布阵7万-13万区间。 (魏 勇)

传递时代正能量 “时尚先生”缔造非凡跨越

本报讯 12月5日,代表着中国最权威的时尚年度盛事——2012年度时尚先生盛典在北京·世纪剧院隆重举行。“时尚先生盛典”由《时尚先生Esquire》发起并主办,今年已是第九届。本届盛典以“跨越”为主题,旨在展现精英人群对自我的不断突破与超越,向公众传递勇于担当、正直睿智的正能量。正是这在跨越中对自我的超越,正是这对社会、慈善、公益的满腔热忱,重新定义了当今中国的时之所尚。 (雪 真)

新团宝解放团购生产力 云创业打响团购突围战

日前,主题为“新平台·云创业”的2012新团宝上线启动发布会在北京保利大厦举行,揭开了新团宝的神秘面纱。团宝网CEO任春雷早在几天前就在微博上为新团宝埋下伏笔,并通过倒计时等方式引起大家对新模式的好奇和期待。发布会现场任春雷亲自详细介绍团宝新版本,为与会的地方政府领导、各界嘉宾及多家媒体展示了完全颠覆以往的团购新模式,并正式启动新团宝上线。

新团宝围绕团购这一核心,强化云创业模式,集团购项目发布、展示、购买、营销等多种服务于一体,为不同用户群体提供更开放和更专业化的团购服务。“云创业、全开放、更省钱、能赚钱”等陌生又诱人的标签注定了新团宝将引导中国团购新模式、新思路,在2012年末吹响团购突围战的号角。

云创业——由“千团大战”到“万人开团”

完全开放了的团宝网,明确提出云创业的概念,无论是商家还是消费者都可以利用这个平台自主发布团购信息和项目,通过团购的形式进行交易、消费和利润的获取,这不仅是一个推广、销售平台,也是优惠最大化的消费平台,同时更将成为一个普通人创业起始的平台。

团宝网的这一举措使我们不难想到淘宝网和京东商城的成功也得益于其无门槛的0起步创业和第三方直接供货,但团购网站的平民创业相对于其他电子商务模式还有很多明显的优势。首先,这是一个全新平台,不仅是企业可以自由入驻,还允许全民参加,可迅速打开和占领市场;其次,万人开团的形式使得项目数量优势明显,即使压低利润也会收入不菲;再次,就是全民参与推荐和营销,使宣传途径更广泛;另外,这也是真真正正的平民化,哪怕你只是大学生,只要有商业眼光,就有可能通过团宝网创造财富,实现创业梦想。

团购网站要生存并发展下去,显然已经不能止步于单纯的优惠与让利,如何赚钱和盈利才是更具吸引力的亮点。打破原来的利益分配体系,通过对商家和消费者最大化的利益倾斜来撬动更多的项目来源与更聚集的人气,最终闭合一个完整的共赢圈,是团宝网此次改版的目的所在。

中国的团购网站由于过度竞争,曾出现“千团大战”的壮观局面,片面追求低价,收入模式靠商家返佣为主,形成了名副其实的泡沫经济。但是,团购网站的企业运营问题,不能决定团购模式本身的性质,团购这一在市场经济新形势下应运而生并在国外高速稳定发展的电子商务,自然有其存在的必要和可以选择的生存之道。团宝网新平台的推出,使得团购的开放、自营、受益、分配更加合理。同时,云创业者为了得到更多的收益和口碑,会主动提高自己的产品质量和服务质量,形成良性循环。因此,任春雷认为这种新模式有可能形成中国团购网站“万人开团”的商业巅峰。

全开放——客户价值是最大的商业价值!

团宝网的平台开放性,不同于团购导航和多团购网站项目的集结式平台。这种针对商家和消费者乃至员工的开放,更加具有灵活性和可操作性,其全新的利益分比让商家和消费者获利更多,同时也解决了团购公司专业销售人员选择团购产品的难题,使得开团更加方便,大大降低了团购网站本身的运营成本,对团购业密集的生产力也是一种解放。

在现代市场经济蓬勃发展,电子商务方兴未艾的市场环境下,各种网购模式鱼龙混杂,我们很难对某一种模式盖棺定论,一切还需等待市场的甄别和考验。但是有一点我们是可以肯定的,电子商务各种模式的核心要素都是客户价值,只要把握住核心点,拥有了客户黏性,即使该项业务本身不盈利甚至亏损,但前景和潜质也依然会被看好。团宝网新模式将更加关注客户体验,其开放性所形成的云创业将成功引领电子商务业中的DIY模式:万人开团,万人推荐,万人营销,将市场完全交付给客户,每个客户个体将成为团宝网的运营主体。团宝网的这一创新,将会使互联网的服务性质和电子商务的利益诉求更加明确,非常有利于形成客户粘性,为企业后续发展提供了强大的理论支撑和客户储备。同时,也将O2O模式在团购的基础上做了更深远的延展和尝试,更具有了一个良性发展的契因。

领军人——坚持和创新都是种责任!

回顾团购的中国路径,仅一年光景就从极盛到极衰。对于团购企业来说,最重要的事情是谁发现并抓住了团购商业模式的本质并坚持下去,谁才可能真正地做到胜者为王,而不仅仅是无止境地单纯打消耗战。

作为国内团购行业的开拓者,团宝网一直坚持且专注于优惠消费领域,即使在团宝网经历财务危机等风波后,仍冷静对待、积极寻求解决之道。经过了近一年的积极探索与筹备,新团宝终于正式上线,目前推出的新业务平台,将为消费者、商家持续带来利益,也将促使团宝成功突围,品牌形象再度深入人心。而对于本行业,团宝网的此次创新可以说是革命性的,原有规则完全打破,原有模式也全部颠覆,但团购和优惠消费的核心仍固守坚持,这是继团宝网“一日多团”、“单人成团”等创新后,又一次团购模式的巨变。

任春雷说:“我看到很多人因团购企业的现状而不看好团购行业,我觉得这不是问题的本质,本质是团购这种商业模式有没有市场需求。没有需求,现状多好未来也不好;有需求,现状再难未来也会很光明。我坚信团购的巨大市场需求和团宝美好的未来。”正是基于这种冷静的判断和坚定的信念,团宝网的新平台不仅继承了传统团购的消费需求,还通过创新更加突出差异化竞争,通过开放平台、云创业,解放了生产力,出现了团购轻公司,这无疑对过去的GROUPON模式是一种彻底的终结,也更加值得期待。

我们看到的新团宝已经不仅仅是一个简单的消费平台,它承载了太多的努力和智慧,作为一个行业的领军人,我们期待着团宝网的创新能够带领整个团购行业走出困境,为互联网时代的创业树立新的榜样。 (魏 勇)

产业亮点

广州车展SUV集中发力

近年来,国内SUV热潮不断升温,市场增长极为迅速。2012年上半年,乘用车整体销量增长7.1%,而SUV销量增速超过30%,预计今年SUV销量有望占到整体乘用车市场14.6%。这也使得今年广州车展上,SUV车型成为了各参展厂商纷纷力推的重点车型。

在今年广州车展首发的14款新车中,SUV车型即超过半数。北京现代搭载T动力的SUV全新胜达、长安福特翼虎、斯柯达Yeti、东风标致3008相继首发亮相。其中,全新胜达作为北京现代迄今最豪华、最高端的车型,在本届车展上给高端豪华SUV这一细分市场带来颇多亮点。据悉,全新胜达展车将在12月初陆续4S店,最终价格也将在12月23日上市当天揭晓。

全新胜达车身尺寸为4725/1880/1686mm,轴距为2700mm,匹配2.0T GDI涡轮增压直喷发动机和2.4L GDI直喷发动机。2.0T GDI发动机最大功率180kw,峰值扭矩350Nm,全部配备六速手自一体变速器。与此同时,2.4L GDI发动机作为入门车型,2.4L GDI发动机的最大功率为139kw,最大扭矩240Nm,同时,2.4L GDI车型搭载了领先同级车的六速手动和六速手自一体变速器,换挡轻松顺畅。

配置方面,全新胜达全系标配LED日间行车灯,豪华感的同时有力保证行车安全和行人安全。与此同时,全新胜达的全尺寸全景天窗,超大广角的两片式设计在欣赏窗外美景的时刻几乎无死角。此外,该车提供了非常丰富的高科技配置,其中,可提供舒适、普通、运动三种可调节助力模式的柔性转向系统、LDWS车道偏离警告系统、VSM车身稳定系统及ESS紧急刹车提醒等,都是同级别车中首次出现。全新胜达还配备了AUTO HOLD自动驻车功能、PAS自动泊车引导系统、TPMS高级胎压监测系统、HAC+DBC上下坡辅助系统和EPB电子驻车系统以及自动除雾前风、雨量感应前雨刮、多功能外后视镜、智能迎宾系统、后侧窗遮阳帘等便利性配置。

虽然,全新胜达尚未公布售价。但以其参数配置来看,与全新胜达动力、配置接近的同级别SUV车型的价格区间大概在30万元以上。从产品定位和北京现代的整体布局推测,作为北京现代旗下最高端车型,定位于豪华城市SUV的全新胜达,其2.4L GDI的入门车型售价应该在25万元起,而首款引入的T动力车型,2.0T GDI车型因其充沛的动力和高端豪华配置,预计市场价格应在35万元左右。 (周明喜)

长城汽车与伟巴斯特中国签署战略合作协议

日前,长城汽车与伟巴斯特中国在保定签署了战略合作协议。根据协议,双方将基于现有采购合作基础上,扩大到天窗总成项目上的技术研发合作。伟巴斯特中国将在长城新产品开发前期介入,为长城汽车提供优质的产品和服务。长城汽车副总裁赵国庆及伟巴斯特中国区总裁贺雷德出席了此次签约仪式。

据了解,2005年长城汽车便与伟巴斯特中国展开合作,并成为其最早的国内客户。迄今为止,伟巴斯特中国已经为长城哈弗H3及长城C50匹配天窗系统。此次双方展开战略合作,伟巴斯特中国将重点在长城哈弗及轿车品类给与技术支持,并通过梳理产品序列,建立完善的合作规划。

赵国庆在签约会议上透露,长城汽车未来规划的车型中,将优先选择战略合作供应商的产品,并保持较高的配套比例。目前,多款哈弗SUV及长城轿车已经在计划生产匹配全景天窗的车型,以不断满足消费者对于产品更高的需求。长城汽车希望通过与国际零部件巨头合作,不断提升产品品质,缩小同欧洲车企的差距。

伟巴斯特中国区总裁贺雷德在签约仪式中表示,通过前期的合作看到了长城汽车不断提升产品质量的理念,并非常重视跟长城展开战略合作,未来在产品平台化、技术创新方面将给与长城汽车更多的资源配置,实现双方的共赢。

据悉,伟巴斯特作为世界著名的汽车零部件品牌,创建于1901年,现已成为优质天窗的代名词。在中国配套客户包括北京奔驰、华晨宝马、上海通用、上海大众、一汽大众、长安福特和武汉神龙等多家汽车企业,目前以60%的市场占有率领先中国的汽车天窗市场。 (周明喜)

进口葡萄酒高歌猛进 国产葡萄酒压力骤增

近年来,国内进口葡萄酒市场高速增长。除专业运营进口葡萄酒公司外,如茅台、洋河、浏阳河等白酒企业也纷纷开启经营进口葡萄酒之路。同时,张裕、王朝等国产品牌也面临着更为坎坷的发展。

据统计,今年1-10月我国进口葡萄酒3.1亿升,同比增长31.4%;价值16.6亿美元,增长68.2%。随着白酒企业的介入,进口葡萄酒市场份额将进一步扩大。

今年9月,湖南浏阳河酒业发展有限公司旗下子公司——摩尔多瓦葡萄酒业有限公司推出新品进军中国葡萄酒市场。

据了解,摩尔多瓦是世界上最古老的葡萄酒王国之一,拥有世界上最大的地下酒窖,以葡萄酒品质优越闻名遐迩。

据相关负责人介绍,摩瓦酒业所推出的7款新品将重点发力中高端市场,并以湖南为核心,以北京、江苏、上海、广东为重点市场,布局全国。未来,公司计划在3年内实现13亿元的销售规模。

此外,洋河进口葡萄酒新品计划今年12月上市。而白酒龙头企业茅台集团旗下进口葡萄酒也已悄然登陆中国市场。

白酒企业携进口葡萄酒大举进军也进一步加大对国产葡萄酒的压力。相关数据显示,今年1-9月份,张裕公司营业收入同比下降16.05%,净利润下降37.53%。另外,王朝酒业上半年净利润额也有所下降。值得注意的是,二者销售费用却有所增长。可见进口葡萄酒增长给国产品牌带来的压力。

目前,进口葡萄酒给国产葡萄酒带来了不小的冲击,但国产品牌仍占据“大壁江山”。未来,进口葡萄酒能否改写中国葡萄酒市场格局,还有待观察。 (雪 真)

“直通好莱坞”全球上线 创维再一次改变视界

日前,创维与南方传媒和优朋普乐联手打造的“直通好莱坞”栏目,宣布正式上线。从此,消费者可通过创维云电视直接享受好莱坞大片。

记者在发布会现场通过创维云电视的“直通好莱坞”,真正感受到场了足不出户,就可以欣赏好莱坞大片完美体验。好莱坞大片一直是世界影视迷所追捧的,有数据显示,消费者对电影大片的消费热度逐年上升,而之前院线每年引入大片数量有限,电脑上更是缺乏应有的视听效果。本次创维直通好莱坞频道的上线,将实现消费者一直期待的在家中畅享好莱坞大片的愿望。

创维市场部总监王海告诉记者,今日发布会是多年努力的历史一步,基于国家政策鼓励、互联网电视服务商和电视制造商多年的跨界合作,努力推动产业生态链的铿锵一步。在2011年10月28日,国家广电总局下发《持有互联网电视牌照机构运营管理要求》的文件,这成为互联网电视行业的首次突破,牌照持有者便有了提供正版授权的影视资源的合法资质。目前,持有互联网电视集成业务牌照的企业有南方传媒、央视国际等7家。

优朋普乐是目前中国大陆地区最大的互联网电视服务提供商。继优朋普乐联手南方传媒之后,也成为国内唯一获得好莱坞5大影视公司TV版权合法授权的互联网公司,拥有海内外电影作品4000余部,电视剧25000多集。具备强大的技术研发以及运维保障能力,尤其行业领先的Voole CDN、Voole BOSS等高清数字发行网络。

而创维作为云电视品类的创建者,其3D电视市场份额遥遥领先也一直是不争的事实,此次,创维与优朋这次跨界联合,势必加速创维构建最健全的云电视的影视生态系统的目标,真正从硬件、平台,发展到内容的全面整合,从而真正朝着视听产业的NO.1的企业愿景迈出坚实的一大步。 (周明喜)

产业平台