



国美荣事达“结亲”冰洗产品年销售规模将超15亿元

品牌资讯

北京汽车年销量突破20万辆

本报讯 2014年伊始,各大车企都纷纷晒出了销量成绩单。据北京汽车对外公布的数据显示,2013年北京汽车全年累计销量突破20万辆,同比增长202%。这一成绩意味着北京汽车不仅超额完成了19.5万辆的年度目标,更以数倍于整体市场平均增速,向业界再一次完美诠释了“北京汽车速度”。

2013年,国内整体经济发展放缓,汽车行业却以超过2100万的销量数字,连续五年蝉联全球第一大汽车市场,但自主品牌的生存压力却依然严峻。在这种局面下,北京汽车作为自主品牌的新力军,依托“高品质、精准营销、信赖服务”三线并举,成功实现了“后发先至”。与此同时,北京汽车的研发、采购、制造等各业务板块随着销量的高歌猛进也在迅速成长,形成了整合全球资源而又更加贴近本土市场的自主体系能力。“年销20万辆,为北京汽车发展奠定了一个良好的开局。这是个令人振奋的成绩,更是激励和助推我们继续前进的力量。”北京汽车股份有限公司副总裁梁国锋表示。(王 鸢)

爱眼眼镜春节促销

本报讯 北京爱眼眼镜有限公司为答谢消费者,在2014年1月18日至2014年2月9日期间开展“配一整副眼镜,消费满200元减60元,扫描爱眼微信二维码,可再享5%优惠”的活动。该公司成立于1994年5月,目前在北京和天津等地开设有20多家连锁店。全面引进日本验配先进技术与设备,对眼镜质量严格把关。与国内的眼镜品牌比较起来有六大特色。先进的验光技术;开架售货的魅力;专业的眼镜加工;立等可取的优势;周到的服务;自信的承诺保证。(徐 云)

陶二矿巷修区分会促进班组建设

本报讯 陶二矿巷修区分会在开展班组建设活动中积极围绕建设学习型、安全型、节约型、和谐型班组开展工作,提高班组整体水平。安全型是班组建设重中之重,陶二矿巷修区分会每月开展安全生产竞赛,对安全质量存在的问题及时处理。明确安全任务责任,发挥区管下井跟班作用,做到共同检查、共同促进安全生产。通过这些活动,班组呈现出和谐的好局面。(韩院士)



继与伊莱克斯、三洋达成深度战略合作后,国内最大的家电零售连锁企业国美再度发力,与国内知名家电品牌荣事达签署独家战略合作协议。根据协议,双方将就包销定制产品合作、新品研发、供应链优化等方面达成深度合作,未来国美将继续成为荣事达家电产品的主流销售渠道。

据记者了解到,国美与荣事达品牌将主要采用排他性的战略合作方式,双方在冰箱、洗衣机等大家电品类形成一步到位价的采购模式,在战略合作期内,荣事达品牌家电将在国美全国门店集中性推广,消费者可享受到双方通力合作带来的专业周到的家电生活服务。国美高级副总裁李俊涛表示,依托线上线下多渠道优势,国美将与荣事达共享消费

者需求信息,充分发挥供应链优势,根据不同消费者的购买需求,加大新品研发速度,不断推出适合消费者的差异化定制产品,预计三年内冰箱与洗衣机产品年销售规模将超过15亿元。与线上平台相比,线下门店在满足消费者体验和服务需求层面具有独特优势。

作为国内家电零售行业的领导者,国美率先启动线上线下融合的高效供应链管理模



自今年福建奔驰推出威霆2.5L精英版29.9万元限量发售的活动以来,威霆便成为众多中小企业主和部分私人用户的抢购对象。近日,有消费者在网上发出“抱怨”,称他们所在地区的29.9万元限量发售的奔驰威霆已经出现一车难求的情况,并询问在哪儿还能买到限量发售的威霆?

针对这一市场状况,福建奔驰广州4S店的销售人员表示:“自奔驰威霆29.9万元限量

准确定位,为消费者量身定做适合的产品。

“荣事达与国美经过多年的合作,已建立良好的商业运作关系,双方一直致力于探索以消费者需求为导向的新型供需链模式。荣事达的两款明星产品—荣事达RG-F6001超薄滚筒洗衣机和BCD-326WTGER系列冰箱都在国美取得了相当优异的销售成绩。未来,双方将继续深化合作,依靠国美领先的ERP信息系统及庞大的消费数据库,不断研究消费者需求,将荣事达最好的家电产品展现给消费者。”荣事达品牌相关负责人对记者表示。

此次与荣事达品牌的独家战略合作,正是国美推动差异化产品战略的具体表现,未来国美将持续加大主动型供需链建设,不断提高

销售火爆 福建奔驰29.9万元威霆一车难求

发售的活动开始以来,市场反应热烈,客户订单的数量持续走高。但厂家配给每家经销商的产品数量有限,导致我们店里也出现暂时缺货的现象,为此我们已经向厂家申请增加29.9万元威霆的配额,会为排队购车的用户陆续提供产品。”面对如此火爆的市场却“无车可卖”,销售代表颇感遗憾:“现在威霆通常都是一到店即被抢空,这卖车的节奏我工作这么多年还真不常见。我们现在只希望厂家尽快增加配额,不要让用户等太久。”

据了解,福建奔驰自发起奔驰威霆29.9万元限量发售活动以来,即启动了“奔驰开驶招募计划”,目前仍在火热进行中。只要消费者上网报名参与奔驰威霆的试乘

造环境友好型的生态农业与特色效益农业。

活动中,CCTV中国三农人物、永业科学研究院院长全宝生介绍了永业现代农业科技服务理念,并为参加本次活动的农业工作者进行了专题技术培训,重点介绍如何通过创新科研成果、集成技术,结合重庆当地的生态环境,对农产品进行科学管护,实现量与质的双重提高。

活动现场,永川区农业委员会与重庆市现代农业科技服务协会进行了签约仪式,将共同

永业现代农业科技服务体系助力建设重庆五大功能区

本报讯 近日,由农业部科教司指导、CCTV-7《科技苑》栏目主办、永业公司独家支持的“永业-2013科技大篷车下乡,农业专家田间行动”走进重庆永川,助力建设重庆五大功能区,推动永川现代农业产业发展。

本次“科技大篷车下乡,农业专家田间行动”在推广先进农业产品与技术的同时,结合永业现代农业科技服务体系,为当地农户引入金融支持、科技推广、市场服务,旨在助力重庆建设五大功能区,优化农业发展布局,打

工业化制造房屋 推动我国建筑业发展 改变世界建筑业格局

绿色环保、低能耗 造福人类新贡献 打造绿色建筑新国标



■ 晏美青

2013年1月1日国家发改委、住建部两部委出台《绿色建筑行动方案》,该方案对“十二五”期间新建建筑以及改建建筑的绿色行动提出了量化目标:“十二五”期间,全国完成新建绿色建筑10亿平方米;到2015年末,20%的城镇新建建筑达到绿色建筑标准要求。从绿色建筑环保、低能耗的基础出发,详细提出了具体的政策规划和目标,让广大群众看到了绿色建筑的前景,也看到了未来新型建筑的方向。

绿色建筑的目标是降低能耗、减少浪费,与住宅工业化不谋而合,因此从《方案》的提出可以看出住宅工业化将进一步得到推进,2014年住宅工业化将进入新的发展时期!

目前,我国正处在工业化、城镇化、市场化、国际化进程中,大规模建设将持续较长时期,建筑工业化的发展水平将决定我国建筑业和建材业发展水平,并直接影响到国民经济的发展。目前,我国建筑工业化的发展尚处在起步阶段,相对于日本和欧美发达国家而言,我国建筑工业化发展水平还很低,无论是在设计理念、科技

研发、工厂化制造、现场管理等方面,还是在城市规划、建筑管理体制、建筑建材业联动发展、产业链配套延伸发展方面,与日本相比还有较大差距。在工业化、城镇化、市场化、国际化背景下,围绕低碳、绿色、节能、环保、和谐建筑等发展主题,通过探究日本建筑工业化发展的历史轨迹及其发展规律,了解其发展现状与发展进程,学习与解剖日本的经验与做法,为探索中国建筑工业化发展之路提供借鉴,显得十分必要。

预计我国大规模建设时期至少还要持续20~30年左右,建设高峰期将在2020年左右出现,未来30年,我国需要建设的房屋总面积将达600~700亿平方米。当前国家对房地产市场调控过后,对住房的刚性需求,特别是新农村建设、农村城镇化基础设施建设对建材产品的刚性需求依然强劲。因此,通过建筑工业化方式来渡过大规模建设阶段,保证建筑的质量和耐久性,满足建筑的节能环保、绿色多功能和舒适性,是我国建筑业发展的必由之路。

江苏银杉实业集团有限公司工业化制造房屋集成产业技术的发明成功,把房屋的品质推到了崭新的高度,直接造福于每一个人,对人类社会的贡献卓越。其经济和社会效益主要体现在以下几个方面:

将占领并垄断国际建筑材料和建筑业市场,严格地讲,现有的建筑材料和建筑业领域市场,仍然没有摆脱传统的手工业加工模式,制造建筑材料的企业各行其是,建筑材料的流通环节混乱,建筑施工企业侧重于眼前利益,导致在这生产航天飞机的材料都已被发明制造的时代,现有房屋建筑的性能却与传统的房屋建筑没有多大的差别。即使是出现了单项或局部性的创新技术,也无法改变目前房屋建筑市场现状。然而,工业化制造房屋的集成产业技术,则是把高新技术元素注入到工业制造过程中:

技术优势——汇集了十多项行业新技术,贯穿了从生产专用设备 and 模具制造、建筑材料制造、房屋制造的全产业链,既有利于提高产品质量、降低制造成本,还大大延长了产品的生命周期,是现代企业的可持续发展模式,让传统房屋建筑生产领域的企业失去优势;

材料优势——坚持材料性能是产品质量基础的制造理念,纠正了被广泛应用的化学建材制造技术存在的降低高分子材料材质性能的错误,把性能卓越的超高分子材料制造成多功能型建筑材料,满足现代房屋所需功能质量要求,让传统的建筑材料显得黯然失色;

产品优势——原创性地制造出防水、防火、防寒、隔热、防腐、防烂、防腐、防污、防疫、防震的功能性房屋,让处于各种自然环境下,尤其是气候条件恶劣地区的人们都能享受到卫生、舒适、豪华、耐用的低碳型房

屋,以提高人们的生活和工作质量,有利于人们身体健康和延年益寿,在世界范围内淘汰传统的房屋建筑。

尤其是产品使用寿命要达到100年以上的耐久型房屋,真正的质量品牌效应必须在10~30年以后才能显现,这对打造真正的百年品牌提供了有利条件。因此,只要企业牢牢把握产品质量关,就能长期垄断国际建筑市场。

竞争优势——让竞争对手不知从何做起,市场上无法买到该产业的机械、模具等生产设备,参与市场必须从制造生产设备开始,其周期相当长;几乎不可能找到同时精通十多项专业技术的企业管理人员;厂商直接为用户量身定做的销售方式,让没有品牌效应的产品很难投入市场等等。

由此可见,采用集成产业技术制造的房屋产品,凭借解决了传统房屋所存在的功能质量问题和满足现代房屋的实际需要而提高了市场竞争力,凭借复合型企业运营模式的先进性延长了产品的生命周期,凭借原创、基础、系统、尖端的制造技术优势,将在全世界范围内垄断建筑材料和建筑业市场。

为了尽快地发挥科技生产力的作用,把现代人迫切需要的房屋产品早日投放市场,占领和垄断国际建筑材料和建筑业市场,为国家建立新型的经济增长点和战略性支柱产业。同时考虑到中国经济的可持续发展,最大程度地保护这一特大型科技成果,避免产权关系不纯、债务关系复杂等不利因素,影响该战略性集成产业项目的规模化和可持续发展。

创建本项目的有利条件

- 1.本项目具有100%的自主知识产权。所使用的生产制造设备、挤出成型模具、生产操作技术、建筑工业化施工技术,全部由本公司自主创新开发。
- 2.有现存的厂区面积5万平方米,生产厂房、办公生活用房3.2万平方米(有集体工业用地的规划证、土地证、房产证)。
- 3.有先进的生产机械设备。自行发明制造的建筑材料生产线达30条。
- 4.有掌握复合型技术的科技人才队伍。本公司有从事生产机械设备制造的专业技术人员,有从事塑料挤出成型模具制作加工的专业技术人员,有从事建筑材料制造的专业技术人员,有从事房屋建筑施工、房屋建筑设计的专业技术人员。
- 5.有精通跨行业、多领域专业技术的企业管理人员。
- 6.有较好的经济基础。目前,本公司拥有固定资产约2.5亿元,四大科技成果的无形资产大得无法估量(至少达100亿元人民币)。