

产业资讯

大众点评推结婚产品

本报讯 日前,笔者获悉,大众点评网结婚业务现已在全国范围内开展,合作商户高达数千家,是国内结婚垂直业务领域最大的在线推广平台。目前,结婚频道全产业链服务涵盖婚纱摄影,婚纱礼服,婚庆公司,婚宴,婚房装修,婚戒首饰,彩妆造型,司仪主持,婚礼跟拍,个性写真,婚车租赁,婚礼小商品,共12个二级分类。

大众点评网联合创始人李璟介绍,大众点评进入结婚领域具备“天时、地利、人和”三大优势,其中,广阔市场前景是“天时”。“地利”则是结婚行业的特性。李璟认为,婚庆行业属于产品和服务相结合的需求拉动型,并存在大量不同的产品和服务形式,而且大多是刚性大宗消费,因此,用户选择难度大,时间周期长,需要高质量的信息支持结婚这种消费行为。更重要的是,大众点评结婚产品拥有“人和”的优势,即海量的用户基础和专业的商户服务团队。以合作商家蔚蓝海岸为例,由合作前的无订单、无口碑、无名度度的“三无商户”逐渐成为沪上知名婚纱摄影品牌,可以说,通过与大众点评结婚产品的合作为其带来了稳定客源和口碑。

对此,大众点评网结婚事业部总经理杨锋举例补充,简爱婚纱高级定制是较早入驻结婚频道的婚纱商户,自2010年签约合作后,在大众点评专业商户服务团队的努力下,点评带来的客源占据一半以上,做活动期间的订单量更会增加接近30%;而上海爱吾爱依婚庆服务公司则是相对年轻的婚庆品牌,在与结婚频道合作后,每月预约量也基本保持在单店50次左右,整体利润率则保持10%以上的增幅。(小 丽)

第六届“如何让农民富裕起来”座谈会在京召开

本报讯 日前,以“深化农村改革,加快推进农业现代化”为主题的第六届“如何让农民富裕起来”座谈会在北京召开。本届座谈会由农民日报社主办、永业公司独家支持。

会上,专家们重点解读了中央一号文件中构建国家粮食安全体系、深化农村改革、创新农村金融产品和服务、农业可持续发展机制等一系列问题,并对如何通过深化改革推进农业现代化,为农民增收提供多元空间进行了探讨。

针对农民增收问题,专家提出,从内部讲首先要深化农村改革,要以“解决谁来种地,地怎么种”为导向加快构建新型农业经营体系,推动实现土地所有权、承包权和经营权的“三权分离”,进一步为土地有序流转和适度规模经营奠定体制机制方面的基础,为农民增收提供更加多元的空间。从外部讲,要逐步推动实现农村金融服务法制化,通过立法明确各种金融机构的支农责任,实现商业性支农、政策性支农、合作性支农的功能互补。同时还要探索建立农产品目标价格制度,让农民从事农业生产能够获得合理收益。永业集团董事长吴子申认为,只有不断探索农民增收、资源增值、企业增效、地方增税等多方受益的解决路径才能持续有效决中国农民富裕起来问题,也是中国未来发展之路。永业从事三农服务13年,从企业赚农民的钱转变为为企业带领农民一起赚钱,发挥企业优势与各方展开合作,形成政府引导,企业组织,农民为主体的整体运行机制,构建出通过永业科技服务体系模式帮助农民共同富裕起来的新农业发展路径。(张 迪)

苏尼特右旗将建全国最大畜牧产品集散中心

本报讯 日前,在北京召开的第六届“如何让农民富裕起来”座谈会上,内蒙古锡林郭勒盟苏尼特右旗党委书记佈仁介绍了苏尼特右旗与具有国际化优秀管理经验的现代高科技农业企业永业集团大力发展牛羊产业为苏尼特右旗支柱产业,建设中国最大最具权威的畜牧产品集散中心天成国际畜产业中心的布局规划。

据佈仁介绍,中国天成国际畜牧业中心将利用7年时间,分三期建设完成,投资约100亿元,打造以牛羊为主的现代畜牧业产业链,兼营农副产品和农牧业技术服务,目标达到200万头牛、1000万只羊规模的贸易流通能力。项目建成后,将在5~10年内,成为中国最大、最具权威的畜牧产品集散中心,技术交易中心、价格形成中心,信息中心,物流配送中心、畜产业产品标准和良好操作规范创制中心。预计年销售额将达到1000亿元,利税40~60亿元,直接提供就业岗位约1.6万人,带动社会就业人口约10多万人。

永业集团董事长吴子申表示,永业携手苏尼特右旗建设中国天成国际畜牧业中心,也是永业构建现代畜牧业服务体系实践案例,才有不断探索农民增收、资源增值、企业增效、地方增税等多方受益的解决路径才能有效解决中国农民富裕起来问题,这也是中国未来发展之路。(冉 荷)

标致汽车：用严谨激情创写125年传奇



法国,随处弥漫着激情的空气,创意和灵感凝结在每个角落,孕育出空客、爱马仕、拉斐酒庄等家喻户晓的国际品牌。标致,一个享誉世界的汽车品牌,也诞生于此。

125年前的标致尚未踏足汽车领域,而是广泛涉猎于工业设备、家庭用品,及至十九世纪末,标致家族逐渐由轻工业转向汽

车制造业,随即开启了百余年的造车传奇。自Type 2批量生产以来,标致秉承精益求精的原则,不断打磨,追求完美,并升华出“严谨”的造车理念,而这种理念,也随着时间的推移逐渐成为历史赋予标致的骄傲烙印。

如果严谨是标致品牌发展的坚实基础,那么激情则令其不断地创新。首个批量生产柴油发动机的厂家、首辆前轮独立悬挂轿车、首辆前驱驱动汽车、首个使用橡胶轮胎……标致以激情不断催生出创新灵感,以严谨打造着一个个新技术的诞生。标致也将这份激情带到了汽车赛道,在赛车领域诠释着这头雄狮的优势与魅力。标致是世界上鲜有的在WRC拉力赛、勒芒洲际赛上都蝉联过世界冠军的车厂之一,

邮乐网成为中国邮政唯一商品买卖电子商务平台

中国邮政与香港TOM集团合资成立的电子商务平台邮乐网(www.ule.com)早前获得1.1亿美元融资。经过此轮融资,邮乐网的估值达到8.3亿美元。

中国邮政和TOM集团于2010年8月携手打造的邮乐网,是线下至线上(O2O)的电子商务平台,自上线以来保持持续快速发展,销售规模实现倍增,现时更延展至移动电子商务范畴。2013年底邮乐网交易规模达14.32亿元人民币,增幅为175%。为了进一步推动邮乐网快速发展,原股东双方决定在现有合作基础上引入新的战略投资者。

投资者此番入股,主要看重中国邮政在中国地区强大的线下资源,以及TOM集团在无线、在线、移动互联网以至电子商务的卓越全方位技术,以及丰富的营运经验。

中国邮政以邮乐网作为其唯一的商品买卖电子商务平台,主打线上线下及移动电子商务,服务网络遍及全国。中国邮政作为拥有百年历史的国企,素来以丰富的线下资源而闻名,在电子商务迅猛发展的背景下,如何发挥线下服务网络的作用,使这些优质线下资源与线上及移动服务相结

最著名的当属在WRC世界汽车拉力锦标赛的多年连冠。

标致,用严谨和激情创造了过去,书写着现在,同时也在描绘着未来。

在超越之路上,标致与时俱进,将节能环保作为产品和技术研发的核心之一。全球首创的空气混合动力技术Hybrid Air可根据路况在空气驱动、汽油驱动和混合驱动三种模式之间实现无缝自动切换,从而实现二氧化碳零排放,百公里油耗低至3升以下,还具备简单、成本低、稳定性高等诸多优势。新技术的成功研发,仿佛也让我们看到这个百年品牌的活力与创造力,正如同125年前第一台汽车的诞生,那些个“世界第一”的创新能力,让我们感受到标致品牌怀揣着“严谨与激情”的理念,将领先与超越做到始

终如一。

如今,标致将这份严谨和激情带到中国消费者身边,东风标致在中国继续演绎着标致严谨、激情、致雅的品牌个性。2014年,东风标致将迎来“升蓝突破年”,这将是东风标致进入中国市场以来产品技术投放最为密集的一年。无论是已经露出的2008还是即将揭晓的其他全新产品,以及在动力、智能、安全等方面的创新技术,东风标致即将进行一场全面的升蓝革命,更重要的是为消费者创造更新鲜更丰富的全新驾驶体验。(魏 勇)

产业亮点

合,是邮政转型的重点。中国邮政将以此此次邮乐网融资为契机,整合全网资源,全力进军电子商务市场,将邮乐网打造成集网上商城与本地生活于一体、线上线下以及与移动服务相结合、具有邮政特色的电子商务网站。

中国邮政以至诚服务客户为宗旨,深入研究他们的需要,经过几年时间发展,邮乐网已经初步构建起了满足不同细分客户市场需求的全方位电子商务体系。针对城市高端消费者,标榜绿色、健康、原产地可追溯的特色农产品,推出了“优选

农产品”;针对政府企事业单位,结合中央“阳光采购”相关政策要求,发挥邮政营销体系优势,推出了邮乐网集团采购频道(集采专区),进军政企采购市场;针对金融、电信、保险、航空公司等行业用户,邮乐网提供了积分兑换及积分商城代运营服务,并以此作为起点,继续深化与伙伴的合作,推展更多元化服务。

根据数据显示,于2013年第4季,邮乐网的重复购买买家占比为66%,自营商品的平均每笔交易金额为人民币448元,远优于同业水平。(魏 勇)

陕汽天行健化解运营难题

系统2.0版今年年初已经全新上市。

当前,公路物流企业和个体运输者面临重重困扰,严重影响企业和自身的发展。陕汽天行健车联网服务系统依托车企技术优势,深度挖掘车辆运行数据,结合后市场服务资源,为重卡客户提供一站式信息服务,通过技术、数据、服务三体联动,化解运营难题。

技术方面,天行健系统与整车发动机、电气路相连,可采集26种车辆运行数据,对车辆故障、油(气)耗数据、不良驾驶等进行记录和

报警,同时还可实现发动机和车身仪表的远程控制,有效提升车辆安全管理能力。

数据方面,基于对26种车辆运营数据的深度开发,天行健可帮助物流企业进行精细化的调度和成本管理,用数据提升管理决策能力。

服务方面,天行健客户咨询顾问定期为物流企业提供车队运营分析报告,直达管理重点,形成定制化的管理解决方案。

据了解,今年全新上市的天行健2.0版,在集成一代产品优势的基础上,全面优化系

统功能,数据更全面、运营更透明,为客户提供基于“大数据”的物流信息解决方案。

与此同时,通过持续的客户需求挖掘和技术创新,陕汽天行健围绕客户经营全过程,为物流企业、个体用户(驾驶员)和车贷商提供物流精细管理、车贷风控管理和行车增值服务三大解决方案,为物流企业在管理决策、成本控制和运营数据分析方面创造了诸多可能,逐步解决物流过程管理的信息不对称问题,开创重卡车联网服务先河,引领行业发展。(小 民)

纳智捷 大7 SUV 获“2013年度品质杰出SUV”大奖

在2013年度中国汽车品质总评榜上,东风裕隆纳智捷大7 SUV凭借“大尺寸、大动力、大豪华、大安全”的产品优势,与路虎揽胜、东风标致3008共同荣获“2013年度品质杰出SUV”大奖。据了解,此奖项是根据主流家轿可靠性调查数据,从设计性、安全性、科技性等方面对参选车辆进行全面考评。

外形设计是对汽车品质最直观的感知来源,同时也是考验车辆“包容能力”的标尺。上市2年多来,纳智捷大7 SUV凭借4800mm/1930mm/1760mm的车身尺寸和2910mm的轴距长度,营造出非凡的驾乘空间。

安全性是评判汽车品质高低最重要的标准之一,只有全面考虑到驾乘人员的人身

安全,才能为消费者带来品质上的信任。纳智捷大7 SUV搭载了SideView+车侧安全影像辅助系统、主动式EagleView+360度环景影像系统、LDWS+行车偏移侦测警示等主动安全配置,并采用了HRSS“高刚性笼形安全车体”,是一款真正配备前瞻智慧的安全座驾。

科技性可以说是汽车品质不可或缺的

重要组成部分,纳智捷大7 SUV拥有着超越同级的科技配置,飞航式HUD抬头显示器、THINK+车载信息系统、Night Vision+高感光夜视辅助系统等堪比豪华轿车的智慧科技均为大7 SUV的标准配置。丰富且具有前瞻性的科技配置不仅对车辆整体品质的提升有着积极的作用,同时也将为消费者带来更为人性化的用车生活。(周明喜)

彩电行业“高端体验式服务标准”由创维发布

随着互联网时代对现代生活与用户行为的深刻改变,企业与消费者的关系模式正在悄然发生变化:企业不仅是产品提供者,还是在研发、生产、制造、服务、产品升级等一系列环节充分与用户产生紧密互动的参与者。做为国内知名的彩电制造商,创维在致力于研发生产高品质消费电子产品的同时,更注重从与用户互动沟通过程中找到灵感,以用户需求来设计服务标准并努力达成。

近日,创维于业内首家推出平板电视

“45分钟高端体验式服务标准”,正是充分考虑了行业发展现状,为广大消费者提供了极致服务感受的一大重要举措。

据了解,平板电视“45分钟高端体验式服务标准”旨在从专业化的安装服务,到完美的功能体验服务,再到完善的家电保养服务,一切都是致力于为用户提供完美的平板电视用户体验和产品使用体验。其服务内容包括三个方面:

安装服务:9次测量、定位,分23个步骤,共25分钟;体验服务:8次体验,共15分

钟;保养服务:5分钟。

在整个服务流程中,从进门前的问候,到安装前的开箱、安装过程中的打孔、安装后的定位与卫生清洁,再到增值产品、延保服务产品体验、保养相关常识介绍、服务满意评价和温馨告别等细节都进行了明确。同时还推出了移动硬盘、多功能挂架和无线键鼠等增值产品,既满足了用户对电视机各项功能的体验,又可以免去用户自行购买产品的麻烦。另外,延保服务也为用户彻底解决了后期的维修费

用顾虑。

创维集团中国区域营销总部用户服务部总监尹占江表示:只有从用户体验角度出发,将用户服务流程分解成每一个标准的步骤,才能进一步保障服务品质。平板电视“45分钟高端体验式服务标准”就是以用户需求为中心,以服务流程的创新与标准化来达成极致用户体验的重要服务举措,也只有这样紧紧贴近用户需求,实现用户价值,才能最终实现企业与用户的双赢。(冉 荷)

华泰圣达菲与车主风雨共进

圣达菲全球拥有超过210万的用户,涵盖了不同职业、不同年龄的人,他们有着不同的生活背景,却同样追求自由、有品质感的生活。他们以圣达菲为伴,寻找属于自己的生活。结合圣达菲7.97万起的售价,以及华泰汽车提供的“5年或15万公里超长保修期”政策,让消费者“买车易,养车难”的问题迎刃而解,令车主们前进的道路上少一分忧虑,多一分从容。有别具风格的“万人迷”圣达菲,就有魅力万千的车主,二者融合,才能完美达成“人车合一”的至高境界。(雪 真)

LG 手机布局4G

近日,LG电子在2014年世界移动通信大会(MWC 2014)期间推出了该公司另一款智能手机——G2 MINI。作为LG获奖作品G2手机的迷你版,这款手机具备G2手机的大部分高端UX功能,在众多通信产品中脱颖而出。业内人士分析,LG G2 Mini和国内同期产品LG-E985T的发布,无疑证明了LG在努力拓宽4G终端产品,提前布局市场。

4G相比于3G最大的变化就是速度更快,4G带来的是真正的移动宽带体验。随着工信部正式发放4G牌照,中国

市场这块诱人的4G蛋糕逐渐成形。谁能最快推出迎合运营商和消费者需求的4G终端,谁就能快速赢得市场甚至改变市场格局。

作为最早开始布局4G厂商中的一员,LG电子在终端开发以及推动4G技术发展方面都做出了诸多努力与贡献。当中国通信产业正式进入4G时代,作为4G LTE先锋者的LG电子,也成为最早与中国移动展开合作的厂商之一。凭借丰富的开发和外场测试经验,LG推出了多款数据类终端和测试样机,这对中国4G的

普及和快速应用都起到了巨大的推动作用。

一直以来,LG在4G专利技术层面也在积极领跑全球市场。据美国专利咨询机构TECH IPM于2月10日公布的报告显示,LG电子在全球LTE标准专利竞争力排名第一,其申请的专利数量最多,占到了总数的23%,远超同行。(张 一)

产业平台