

产业资讯

威蒙·积泰汽车公司携旗下经典轿跑亮相上海国际游艇节

本报讯 城市像一座孤岛,灯红酒绿映衬着都市白领的疲倦,人们常念天地之悠悠,却又不能纵一苇之所如。每一个困在城市里的人,都会在不知不觉中爱上了两个词——休闲与自由。

威蒙·积泰汽车公司将携旗下两款在上海车展最新发布的轿跑亮相本次游艇节——赛麟·野马(Saleen Mustang)、赛麟·科迈罗(Saleen Camaro),这两款经典轿跑将会给城市生活的你带来更多野性奢华与极速休闲的想象。

“2015 源至尚海·上海国际游艇节”,赛麟·野马、赛麟·科迈罗将携赛麟30年来公认的顶级生产技术,为您带来“最野性的奢华”和“最极速的休闲”体验。世界那么大,赛麟想同您一起去看看,一同点燃雄性荷尔蒙的全新时代。

(学 真)

奥的斯为90后员工定制发展计划

本报讯 近日,奥的斯电梯(中国)投资有限公司(简称“奥的斯”)今年面向全国高校应届毕业生的校园招聘结束;50余名来自天津大学、南京理工大学等著名高校的毕业生在选拔中脱颖而出。至此,在奥的斯供职于制造安装、销售、服务与管理等生产运营各个环节的90后员工已突破1,000名,为拥有162年历史的奥的斯注入了新鲜力量。

针对90后员工注重专业技能与职业长远发展的特点,奥的斯制定了“大学生发展计划”、“奥的斯扶梯大学”和“员工奖学金计划”等不同的人才培养项目。

奥的斯电梯(中国)投资有限公司总裁滕逸博表示,“162年前,奥的斯先生发明了安全电梯,此后公司还推出了一系列突破性的创新和发明。我们希望新入职的员工能通过公司完善的培训和发展体系,为企业发展贡献力量,同时实现自己的人生目标。”

(小 丽)

2015北京国际农业·农产品展览会将于8月在京举办

本报讯 由北京农业产业化龙头企业协会主办的“2015北京国际农业·农产品展览会”,将于8月5日至8月7日在北京国家会议中心举办。本届展会将以“展示科技创新成果、丰富首都市场供应、金融服务农业”为主题,截至目前,11000平方米展览面积,500余个展位已全部落实,将有众多国家级、省市级农业产业化重点龙头企业及其产业链等企业参展。

据悉,此次展会展览面积、展位数量较2014年展览会都有大幅增长,展会的内涵、功能大大增强,客户观摩、洽商并形成商机的机遇面大大拓宽。展会期间,主办单位将为供需双方组织20场特色对接活动,此外,展会还将组织100场特色活动来促进各级农业产业化龙头企业进行合作交流。

本届展会得到了北京市农村工作委员会、北京市商务委员会、北京市科学技术委员会、北京市经济和信息化委员会、中国农业产业化龙头企业协会,以及天津、河北、辽宁、贵州、湖北等地相关部门的大力支持。

(吴秀伟)

百位明星助阵回家吃饭日孙红雷:抽空多陪家人

本报讯 今天的吃饭不像彼时的吃饭——正在成为都市白领们所困扰的问题。一家人围坐在餐桌边,享受片刻其乐融融,品尝家的味道……这幅原本再普通不过的生活场景,如今却渐渐远离都市人,甚至成为一些人眼中“奢侈的享受”。

一场由企业和媒体共同倡导并参与的“7.17回家吃饭日”生活运动,由于孙红雷、吴秀波、海清等上百位明星名人的参与,正在快速发酵,形成燎燃之势。7月9日,生鲜电商本来生活网携手滴滴打车、中国妇女发展基金会等知名机构和企业,以及南方都市报、新周刊、搜狐等近百家媒体,在北京举办了2015年度回家吃饭运动联盟的启动仪式。活动现场播放了孙红雷等明星名人的祝福视频,共同呼吁更多人在7月17日这天“不加班、不应酬、回家吃饭”。活动现场,演员李光洁表示:“演员不容易,都是吃盒饭。记忆中最美味的是老妈手里的一碗胡辣汤。”

(魏 勇)

空调业高端转型 志高模式首次曝光

与去年空调市场出现的“前高后低”发展走势有所不同的是,今年空调市场从一开始就走出了“低开低走”的新走势,迎来最为艰难的时刻。作为2015年最为高调的空调企业之一,在面对同行格力发起的“一场又一场”低价格战时,志高没有选择跟随,而是另辟新路,高调联手格力“前任品牌代言人”成龙,拉开了一场属于整个空调产业未来5-10年可持续发展的高端转型战略。

初战告捷:前6个月逆势增长10.2%

从来不打价格战的空调一哥格力空调从去年9月份开始,先后在全国市场上组织了三次大规模的降价,同时每个月还会推出刺激市场的价格促销。

低价格战带给整个消费市场是信心下滑和市场节奏被打乱。正当众多空调厂商“一筹莫展”之际,志高却突然联手成龙拉开一场以“高端转型”为主题的发展新战略,开启战

略转型大幕的动力,正是整个空调产业从传统时代向互联网时代变革的拐点。早在2012年志高推出全球首创的智能云空调提前打下伏笔,并相继完成了从智能云核心科技、智能云大数据中心、智能云体验门店等一体化资源链条和平台,拥有了可以打破产业传统格局、拥抱互联网时代的底气和实力。

来自中怡康的空调市场周度监测报告显示:截至7月5日,在一二线空调企业出现3%-15%下滑的背景下,志高空调零售量继续保持着逆势增长,同比增幅达10.2%,增幅稳居行业前两强,这一数据向整个市场和商家注入了持续转型驱动的发展新信心。

内外发力:一场看不到的组织再造

如果说,从同行格力手中抢下成龙,成为自家的品牌代言人,让志高成功在空调产业释放出挑战空调一哥格力霸主地位的发展新野心。那么,在智能云空调等一系列精品的

差异化布局和推广上,则让志高在市场一线抢夺中找到了与格力抢蛋糕的方法和途径。

今年以来,志高通过“智能云产品PK非智能产品”、“变频产品PK定速产品”的不对等竞争市场布局,不仅让消费者个性化需求得到满足,更让旗下众多经销商轻松跳出传统的定速非智能空调的低价格战泥潭,以智能云和变频实现了差异化的博弈,既获得市场业绩的增长,也带来利润的提升。

多位来自山东、江苏、河南等地的空调经销商坦言,“今年初以来,就明显感觉到志高在空调市场活跃度大大提升,特别是在成龙代言之后的市场投放资源成倍增加,更为重要的是产品结构优化速度相比以前大大加快。

近年来志高在沿着“一个平台,两个中心,三个机制和四个着力点”战略方向,进行着一场涉及到所有部门、所有环节以及所有员工的管理巨变。

对此,志高空调副董事长兼总裁表示,“通过企业内部机制打造一个全新的孵化器,让志高做好投资者的角色,鼓励公司全员创业创新,并将其作为企业发展的新驱动,变过去的被动参与到当前的主动突破,充分发挥每个员工、每个伙伴的主观能动性和创造力。”

而据知情人士透露,除售后服务环节的邦客电器已经落地外,目前在志高集团旗下的技术中心、小家电海外销售平台、工程公司,甚至是产品技术实验室,都在进行类似的战略调整。这不仅推动着企业规模的做大做强,还实现了公司利益创造者也是分享者的财富共享机制。

(子 珍)

产业亮点

助力好声音 奥克斯娱乐营销强势再出发

“2015年7月17日,第四季《中国好声音》正式开播!”每一季好声音都是网友关注和热议的话题,今年“混战”赛制的引入,更将这场“音乐之战”浪潮拉向新高。而伴其一同而来的,还有被誉为“中国好空调”的奥克斯,将在这炎炎夏季掀起另一场“营销之战”。

据悉,继成功夺得《中国好声音》第三季黄金时段优质广告位后,今年奥克斯空调再次发力,成功搭上《中国好声音》第四季。这也是奥克斯空调自转型升级以来,在营销升级上又一大新推进。

《中国好声音》作为浙江卫视打造的王牌音乐节目,自第一季就备受广大受众的关注和热捧。据了解,第四季节目不仅组织了四季以来范围最广的全球海选,更有史上最年轻导师周杰伦的倾情加盟,拿出了周杰伦、那英、汪峰、庾澄庆这“三老带一新”的全新导师阵容。在赛制上,节目将在终核考核阶段史无前例地引进“混战”赛制,16强不分组集体PK,最终留下四名学员参加“年度好声音”的争夺。可以说,导师和赛制的变化将让第四季的《中国好声音》更有看头。

奥克斯作为空调行业唯一的好声音赞助

陕汽德龙新 M3000 席卷淮南“淮海行动”掀起区域订购热潮

日前,陕汽重卡安徽地区“淮海行动”德龙新 M3000 6×4 牵引车批量交车仪式暨现场订货会,在安徽省淮南市隆重举行。

淮南地处安徽中部,煤矿资源丰富,重卡需求较为集中,是陕汽重卡在安徽的重点区域。随着产业结构的调整,淮南市牵引车需求逐步增加,此次活动就是陕汽区域大客户一次性订购了10辆德龙新 M3000 6×4 牵引车。

淮南市捷运汽车销售服务有限公司总

经理杨鹏在讲话中对到场来宾对陕汽重卡及淮南捷运的厚爱表示感谢,希望大家能给予一如既往的支持。随后,陕汽安徽办事处主任侯卫平将象征财富的金钥匙交到用户手中,现场气氛达到了高潮。

通过和用户的交流可以感受到,淮南地区用户对陕汽重卡具有很高的认可,而对本次交付的德龙新 M3000 牵引车,用户们更是充满了信赖,其完全满足用户的需求。

新 M3000 是陕汽针对轻载、高速物流市

场的一款佳作,在保证原有驾驶安全的基础上,重新对驾驶室的外观做出了调整,zai 新颖设计的同时,采用大区面钢化夹胶玻璃、四点气囊减震、电动摇窗机的先进工艺,整体布局柔和到位,线条怡人,在舒适度和美观度双重冲击下,绝对让你有高人一等的感觉。

在省油方面更是实现了巨大的提升,全系装配潍柴专供陕汽的四气门发动机,大马力、小速比,再配以法士特 12 档变速箱以及汉德 MAN 技术单级减速桥,保证了该车的

高节省性,相对同类产品,每年可多节省燃油费3万元。

针对德龙新 M3000 牵引车,陕汽设立了专属的服务政策,享受陕汽立体式服务的通知,尊享36个月超长保修期的服务政策,让购买新 M3000 的用户无后顾之忧。

通过讲解,用户对陕汽产品有了更加全面的了解,也对陕汽品牌愈发信赖。在活动结束时,现场来宾再次订购了6辆新 M3000 牵引车。

(小 民)

金大元集团全球启动

“寻找和平艾琳娜”与“艾琳娜99国际真爱节”活动启幕

这次林志玲作为嘉宾出席的活动,是由金大元集团举办的“寻找和平艾琳娜”与“艾琳娜99国际真爱节”全球启动盛典。届时,活动嘉宾林志玲会在现场启动“寻找和平艾琳娜”全球海选活动,以“博爱、大爱”为主题的“艾琳娜99国际真爱节”

也将在当天为爱启幕。

每年9月9日的艾琳娜99国际真爱节,更是金大元人文地产“人文情怀和平使命”这一信念的延伸与传承。这种爱,是博爱、大爱,是全世界最美丽的语言。金大元呼吁全人类一起传递爱、歌颂爱,在每年的9月9日用行动来

表达爱!

活动当日,当艾琳娜遇

上林志玲,两大女神相会必将

创造非同寻常的关于“爱”的惊喜!

金大元人文地产在上海、昆

山两地特别推出的纯法式别墅

宫殿群,可以说是法式生活理想

与居住需求的高度融合之作。

(巧 灵)



华昌铝厂总部大厦12月封顶 新型铝材产业链集群可期

随着广东佛山总部战略实施和推进,作为广东有色金属交易中心的首批大型综合项目——广佛国际商贸城中心重大示范工程,华昌铝厂总部大厦建设进程顺利,总体工程已经过半。据项目负责人介绍华昌铝厂大厦主体结构工程已完成包括地下3层三万一千多平方米和地上4层一万六千多平方米,总计四万七千多平方米,将于2015年12月完成主体工程封顶。

华昌总部大厦项目规划包括地上27层和地下3层,高129.5米,总建筑面积达91000多平方米,绿地覆盖率达25.4%,其中地下商业面积为9900多平方米,地下车库面积为22000多平方米,可供车位410多个,地下三层内设各项

配套设施齐全。项目地理区位优势明显,位于交通、经济重要枢纽广佛路、桂和路交汇处,到达广州、禅城、桂城的路程仅需20分钟。项目建成后,将成为集办公、商业、展示、研发等多功能为一体的大型综合体。

在谈到华昌总部大厦定位的时候,华昌铝厂市场部总监袁毅透露:“华昌总部大厦除部分用于自身办公外,主要还是着眼于打造一个新型铝材产业链集群。华昌大厦建成后,我们将推出极其优惠的招商政策,吸引铝材行业上游产业链及下游产业链优秀企业进驻,做好长产业链优质资源集群,让行业资源再聚焦布局,形成高效的集群效应。”袁毅同时指出,充分利用华昌铝厂在铝

加工行业地位及佛山铝型材加工业全国影响力,吸引全国乃至全球影响力的铝材产业链知名企业进驻将是华昌大厦项目打造新型铝材产业链集群战略实施第一步。

中国有色金属加工工业协会副理事长、中国建筑金属结构协会副会长、南海区铝型材行业协会会长、南海区政协委员华昌铝业董事长潘伟深先生指出,“作为企业家,企业发展的关键看的是企业战略和产品本身,方向的选择就显得尤其重要。为了华昌总部建设,我们规划和准备了很多年,包括日后产业链招商方面的规划都很成熟。近年来铝型材整体行业处存在在一个调整期,潜在需求还在不断增长。行业需要走向规模化和标准化,

优秀的企业集群效应将会在市场竞争中占据先机,我们华昌铝厂基于华昌总部大厦综合体打造新型产业链集群就是出于这样的战略思考。华昌铝厂近几年来提出渠道多元化的战略,取得了非常不错经营业绩。广东华昌和江苏华昌两大生产基地今年同比都达到了两位数的增长,生产和销售都呈现历史最好局面,出口甚至在去年102%的增长前提下今年继续高位增长接近80%。取得如此骄人业绩的原因就在于我们化被动为主动,积极拓展市场,战略先行一直是我们华昌发展的基石,我们对这次华昌大厦项目战略充满信心。”华昌铝厂大厦项目的落成,预计将进一步推动佛山南海铝型材产业软实力的升级。(魏 勇)



日前,兄弟(中国)商业有限公司在上海环球港召开了“巧设计 加墨不脏手”Brother

喷墨新品发布会。此次 Brother 推出了顺应中国市场需求的4款内置墨仓式彩色喷墨多功能一体机 DCP-T300、DCP-T500W、DCP-T700W,以及四合一多功能一体机 MFC-T800W。和以往喷墨机不同,该系列专为中国用户定制,颠覆了以前传统小打印量墨盒概念,采用大容量四色瓶装墨水,按需注入,减少浪费还可降低成本。

这四款机器延续了之前 Brother 喷墨系

列产品的时尚外形,同时具有大容量低成本、操作简便等特点,可以满足高印量用户的需求,对家庭用户、高端人士以及小型公司等也是很好的选择。该系列具备A4幅面打印功能,A4幅面复印、扫描、传真功能。黑白打印速度高达27页/分钟,彩色打印速度高达10页/分钟,打印分辨率高达1200x6000dpi,同时四款一体机标配100页全封闭纸盒,DCP-T700W 和 MFC-T800W

更是标配了20页自动进稿器(ADF),方便用户连续多页复印/扫描/传真。三款带有W后缀的一体机还标配无线网络,可实现更方便快捷的打印和扫描需求。

(王 芳)

产业平台