产业资讯

KX3征战首战告捷

本报讯 临近年尾,是时候对2015年车市加以总结分析了。在诸多新上市车型中,小编先来对今年人气爆棚的新晋偶像SUV——东风悦达起亚KX3加以回顾,一起看KX3为我们带来了哪些精彩。

虽然仅上市不到一年,但KX3在获奖方面却不输老将。诸多荣誉中,2015年全国汽车行业用户满意度测评(CACSI)将"2015年市场关注新车AO级SUV"榜首授予KX3值得一提。在国内汽车市场最具权威性的CACSI榜单中拔得头筹,足以证明KX3的强劲实力。除得奖外,KX3也获得了来自权威机构的质量肯定。根据2015年第二批车型C-NCAP评价结果,KX3凭借54.1的高分荣膺五星安全认证。 (雪 真)

全新皇冠C-NCAP荣获2015年度安全车大奖

本报讯 近日,由中国汽车技术研究中心评选、C-NCAP官方媒体《世界汽车》杂志社揭晓的"2015年度安全车"奖评选结果中,一汽丰田全新皇冠凭借出色的安全性能在众多入围车型中脱颖而出。荣获了"2015年度安全车"大奖,用实力给每一位车主卓越的安全感!"年度安全车奖"素以权威、客观公正著称,评选标准极为严格,是目前中国汽车安全领域最高奖项。该奖项以C-NCAP测试数据为主要评选依据,并充分结合车辆的主动安全性能进行综合评选。 (雪 真)

GET教育科技大会开幕

本报讯 世界的教育科技市场到底有多大,哪些技术将引领并重构教育的未来发展?近日,由芥末堆主办的GET教育科技大会在北京正式开幕,大会由50余名教育科技大佬参与分享的峰会为主,期间还将包括《中国教育科技蓝皮书》的发布等多个环节。包括新东方总裁周成刚、Minerva创始人Ben Nelson等五十余位业界领袖出席活动,共同探讨教育科技产业未来的发展。

"芥末堆此次推出的蓝皮书从体制内、体制外两个方向,以及教育科技的职业、K12、幼教等多个领域全面梳理了中国的教育科技产业",据芥末堆创始人梅初九介绍,除了体制外的教育科技公司,《蓝皮书》中还详细梳理了关于国家推动"教育信息化"政策的相关解读,并为企业们分析了如何进入体制内学校的方法论。 (魏 勇)

"福缘地"引领绿色生活

本报讯 近日,在"健康厨房进万家"活动开展一周年之际,烟台福缘地文化发展有限公司在烟台市福山区举办了新产品发布会,向社会隆重推出生物酶系列产品——生物酶洗涤液和生物酶洗衣液。

发布会上,著名健康教育专家孙革新老先生亲临祝贺,原烟台市政协农经委主任、农业专家翟桂福先生致词,水母网总编牟卫平、金康医药集团总裁林学勇、福缘地生物科技有限公司总经理徐春霞、业内专家、领导、媒体朋友与合作伙伴近百人参加会议。

会议通过沙画宣传、PPT演示、有奖问答、现场洗涤和去农残试验、招商政策解读等一系列活动,让与会嘉宾共同领略福缘地生物科技有限公司的发展理念、成长历程和远景规划,一起见证了生物酶系列产品的特性品质和超强功效,同时激发了与会嘉宾在保障个人健康的同时呵护地球家园的美好愿望。 (张宝海)

"出格消费"从生活者欲求出发重新定义消费

本报讯 近日,博报堂生活综研(上海)与中国传媒大学广告学院在京联合发布了"生活者动察2015"年度研究成果。今年的研究课题为"中国消费行为新景象",通过描绘和洞察中国消费者在日常生活中所展现的一系列新型消费行为,揭示出了其特有的深层心理需求和今后的消费意识走向,并将这种新型消费行为形象地命名为"出格消费"。

这里所说的"格"是指"自己的见识、能力、风格等某一范围",而"出格"则是指"超出某一范围、扩展领域"。"出格消费"就是通过购买自己原有视野以外的东西,来扩展自己生活之"格"的消费行为。

随着"出格消费"的出现,人们在消费过程中的着力点从原有的"所有"转变为"发现·体验",消费对象的选择基准从原有的"适合性"转变为"触发性",消费的预期心理收益从原有的"成就感"转变为"成长感"。基于这种转变,研究员们还对今后企业市场营销的方向给出了建议。

"生活者动察"是博报堂生活综研(上海)携手中国传媒大学广告学院开展的年度研究项目,自2013年"创漩"、2014年"信蜂"发布以来,此次是双方合作推出的第三个大型研究成果。博报堂生活综研(上海)将持续以独特的视角对生活者的新生活行为方式及其本质欲求进行洞察、解读。 (小 丽)

携手共谋"十三五"

陕汽重卡2016商务年会西安盛大召开

■ 本报记者 周明喜

陕汽控股董事长袁宏明

近日,陕汽重卡2016商务年会在西安盛大召开。"强转型、耕细分、系客户、享未来"的大会主题,彰显出陕汽遵循创新驱动和转型发展两大原则,坚持"以客户为中心",深挖客户需求,精准客户价值,细分市场的专业化产品,推进陕汽品系化营销新模式。

国家信息中心信息资源部主任徐长明认为,随着中国经济结构的调整,2016重卡市场销量预计还要下滑,但产品技术升级加速,行业对重卡的关注点从销量转为价值提升。陕汽多年来坚持的以客户为导向的产品和服务创新已经具备了厚积薄发的潜质,相信陕汽这一重卡转型先行者,也势必会成为未来行业开创者和引领者。"

超级省油500+,德龙X3000黄金版发布

在本次年会上,陕汽发布了德龙X3000黄金版。据了解,大马力黄金版德龙X3000油耗降低13.75%,百公里比行业低5升,每年至少省6万元。尽管油耗大幅降低,但该产品仍然保留了蓝擎大马力的本色,动力性能依然强劲。

与此同时,陕汽重卡通过推进客户导向、细分市场、强化转型、服务超越,以品系化营销新模式勾勒陕汽重卡未来市场的宏伟蓝图,先后成立危险品牵引车、港口牵引车、公路运输自卸车、冷链物流等5个项目组,为客户提供更加系统、细分、精准的产品与服务,做到和客户一起成长,协同共赢。

布局"十三五",陕汽谋定而动

未来的重卡市场将由政策主导转向市场引导+终端用户需求。随着60、70后为主体卡车从业者的退出,随着80、90后新一代卡车人的加入,他们对整车的舒适性、稳定性及经济性关注更高。

基于此,陕汽服务理念再升级,开启客户服务体验模式。以"e"服务为平台,全面升级贴心服务理念,夯实基础服务,通过细分市场、细分产品服务需求的深入研究,积极变革服务支持、配件保障模式,全面推进服务体验落地,实现便捷、快速的服务响应,有效提升服务满意度。创新客户体验方式,以"360°产品介绍+360°服务检查"的深度融合,升级"720°客户全体验"品牌,并结合产品优化和价值提升,整合新媒体+传统媒体,打造中国最省油重卡品牌形象。

面对"十三五",陕汽提出,将做大商用车,做精专用车,做强零部件,培育新的增长点,实现可持续发展。

产业亮点

科雷嘉:源自赛道的实力派

日前,第十三届广州车展上,东风雷诺首款国产SUV科雷嘉携手其形象代言人范冰冰的惊艳亮相,让所有人都感受到了东风雷诺的激情与自信。

雷诺,一个为汽车赛事而生的品牌,因115年始终对于速度的执着而彰显着独特的魅力。从勒芒到WRC,再到F1,雷诺凭借与生俱来的运动与激情,创造了无法超越的传奇战绩。而今,溶于血脉的赛车基因,已被雷诺注入到它的量产车型身上。东风雷诺科雷嘉,便是这样一款拥有赛车基因的SUV。

科雷嘉的独门利器是带锁止功能的全模式四驱系统,包括了2WD,AUTO和LOCK三种模式。AUTO模式可以依据车辆的行驶状况,将扭矩动态自动分配给前后轮,进而最大限度减少弯道中车辆发生侧滑的可能。此外,该车还有同级最大的196 mm离地间隙,彻底摆脱了紧凑型SUV只适合都市驾驶的传统印象。热爱生活的年轻人们可以满怀自信地和科雷嘉一起拥抱自然,激情释放。

安全方面,科雷嘉装备了ADAS安全辅助驾驶系统,包括全模式自动泊车和盲区报警两大功能。该系统通过遍布车身四周的传感器实时监测周围障碍物的情况,如同在科雷嘉周围形成360°的防护层,确保行车安全。全模式自动泊车系统,具备正向、侧向和斜向3种模式,基本覆盖了城市里最常见的停车位置,令你不必再为停车难而发愁。而盲区报警功能,则可以实时监测车辆侧后方盲区内车辆的行驶状况。一旦有发生侧面碰撞的危险,后视镜上的警示灯就会亮起,提醒驾驶者规避潜在的危险。

(邓 文)

南北供暖争议破解有新招

自11月初开始,北京迎来十几年来同期最冷的天,气温在-10度至-3度,而与此同时雾霾也从北方一路掠进,先"攻陷"东三省,再"拿下"华北平原,最后在11月底,让北京陷入一片混沌之中。严重的大气污染与我国开始集中供暖的时间相互重合。因此很多观点认为,燃烧煤炭是导致雾霾的主要原因。分户供暖的话题被再次关注。有专业人士指出:分户供暖不需要大的基础设施投入、更节能、排放低,是采暖的理想方式,分户供暖方式更适合解决供暖难题。

那么我国供暖市场将何去何从?分户供暖将如何破局?

分户供暖推广势在必行

北方所普遍采用的集中供暖的模式并不适合南方。一是改造工程投资巨大,一年中使用时间2-3个月,大部分时间闲置,造成巨大浪费。另外,同样不可避免的造成与北方相同的环境污染问题。生活条件好一些的家庭,自己采用了各种采暖方式,比如前期的电暖器、空调。然而,这些采暖方式都有比较大的缺陷,比如采暖效果差、高能耗、不够健康舒适等等。

根据上海林内有限公司总监沈琦介绍,目前,在日本、欧洲是以分户采暖为主的。特别是和中国纬度和气候条件类似的日本,采用壁挂炉分户供暖的方式已经非常普及和成熟,对我国有很大的借鉴意义。分户供暖无需大的基础设施投入、更节能、排放低,而且,壁挂炉完全可以再当做热水器使用,避免非采暖季的限制,是目前分户采暖最佳的方式。

冷凝式壁挂炉破解供暖难题

壁挂炉是分户供暖的核心设备,针对壁挂炉的能耗和排放问题,其实发达国家已经有了针对性的解决方案。欧洲和日本已经全面普及节能、环保型的冷凝炉。目前从产品上形成了两大阵营,主要分为两种,一种是日本式的二次冷凝换热和低NOx燃烧结合的冷凝式采暖炉,另一种是欧洲式的全预混燃烧冷凝式采暖炉。

沈琦介绍:虽然欧式的冷凝炉节能效果很好,热效率可以达到107%左右,但是也有致命的缺陷,那就是对燃烧用气、水质要求比较高。气质成分差、气压不稳、水质不好,就容易造成全预混壁挂炉燃烧不充分、噪音大、积碳、水路结垢,从而节能性大幅下降等,严重的还可能导致事故发生。据林内相关技术人员介绍,日本壁挂炉的燃烧方式跟欧式产品有根本的不同,对燃气、水质的适应性更强,完全可以适应中国复杂的用气环境和水质环境,完全不用担心积碳问题。而且林内还针对中国市场开发了高原规格,对于不同海拔的地区的用户也可以放心使用。

因此,有关专家指出,日式壁挂炉虽然节能方面略低于全预混冷凝炉,但由于其出色的环境适应性和热水舒适性,应该是目前中国采暖市场的最佳解决方案。 (魏 勇)

空调业"速度与激情":

奥克斯12.5品牌日8小时狂销3.6亿元

12月5日,一场席卷全国250多个地区,并引发了500多万人热情参与的"品牌日全民大促"活动完美收官。作为空调领军企业的奥克斯,在短短8个小时内,多次引发消费狂潮,创下3.6亿元的销售成果。活动期间,奥克斯还特别推出了"一元抢拍"、"工厂直销"等优惠活动,受到了广大消费者的一致好评,为奥克斯品牌赢得了好口碑。

据悉,为将更多优惠带给消费者,早在活动前夕,奥克斯便开始筹备,从最初的宣布"12·5奥克斯品牌日"活动启幕,到有针对性的线下引流,并通过全国各大互联网、报纸以及自媒体等平台进行精准营销,所有工作都在有条不紊、井然有序的准备活动中步步推进,最终成功引爆品牌日促销"大战",引发一波又一波的抢购热潮。

与此同时,奥克斯还与西门子、三洋、长虹、TCL等异业联盟盟友一起,为全国人民奉献了一场现实版的"速度与激情"!在短短8个小时内,就创造出销量12万多套,销售额突破了3.6亿元,创造了空调业的"寒冬奇迹"!

尤其是面对当前市场疲软大势,如何为线下渠道带来更大利益?如何整合运用线上线下各自优势?这是奥克斯一直以来都在思考的问题,也是奥克斯在不断更新解答的问题。这一次,结合不同市场状况,不同潮流趋势,奥克斯"12·5品牌日"再次做出了完美解答。

记者了解到,此次活动的筹划本身对奥克斯就是一个极大考验,这首先就体现在组织能力的考验上。在所参与的数十万工作人员中,包括了导购、财务、渠道商家、台前幕后策划乃至安保人员,所涉及到的协调工作非常繁杂和细碎。

其次,如今已步入全民互联网时代,传统的经验和模式都已经失效,奥克斯必须找到新时期的发展新通道,而"12.5"便是构建新发展路径的落地举措。正如奥克斯相关工作人员所说:"在传统的工业企业和商业流通企业的合作关系中,工厂的主要职责是负责产品的设计、研发和生产,商业企业则负责销售。但'12·5品牌日'让工厂和商家的边际变得模糊,固有的社会化分工体系被打破。" (江 文)

广州德盈华叶家族办公室正式投入使用

日前,德盈华叶家族办公室广州启航金融暨"当传统新贵遇上罗斯柴尔德"财富管理新思维研讨会在广州广交会威斯汀酒店隆重举行,众多社会名流和高净值企业家出席。

在发布会现场,德盈华叶金融投资股份公司董事长孔小军发表致辞表示,中国的私人财富市场正持续释放着可观的增长潜力和巨大的市场价值,德盈华叶家族办公室应运而生,将为大中华区的高净值人士和家庭提供全方位的财富管理专业服务。

据了解,早在2007年,德盈华叶就开始着手在海外布局财富管理市场,与全球顶尖的基金公司、保险公司、私人银行、信托公司等国际金融机构开展紧密而深入的合作。通过八年沉淀,德盈华叶家族办公室业已形成全球一站式保险经纪、互联网基金、财商教育、财富管理、资产管理等贯通海内外金融市场的五大业务领域。依托全球最大的独立理财服务商之一的美国万利理财集团以及私人银行平台纽约梅隆银行,携手前罗斯柴尔德家族私人银行CEO冯雅格等在内的海内外众多行业精英,这个平台可以为高净值家庭提供高水准的财富管理服务。

在会上,德盈华叶首席执行官杨启香女士也认为:"要想实现财富的保值、增值、传承,就必须科学合理的规划、运用和管理。企业家要趁有能力的时候为未来作提前规划和储备,准备与生命等长的现金流,对抗一切风险,让一辈子无忧,实现平衡人生,永续经营,世代贵族"。

此外,针对中国家族企业接班人缺乏的现状,德盈华叶家族办公室还启动了"千人计划",与香港传承学院合作,将系统地按照财富管理规范标准,培养家族企业领袖,打造中国首批卓越家族接班人。 (魏 勇)

产业平台

2015年国际智慧教育展览会盛大开幕

本报讯 由中国教育学会主办,《中国教育学刊》杂志社、雅森国际展览有限公司、北京国新署报刊信息咨询中心共同承办的2015年国际智慧教育展览会(SmartShow),于近日在北京国家会议中心盛大开幕。相较于上届展会,本届展会规模达30000平方米,汇集参展品牌企业400多家,专业观众36000余人次;教育渠道需求和出版版权应用的跨界融合为本次展会的最佳看点。

2015年国际智慧教育展览会以"智启教育未来——锐领中国教育信息化,开启智慧教育产业发展"为年度主题。作为本届展会的亮点之一,SmartShow携手国家新闻出版广电总局,将教育出版行业优质数字内容提供商注入智慧教育产业。展会现场特别开辟智慧教育出版优秀内容展示区域,汇集国内各省(市/区)、港台及欧美出版集团及数字专业出版单位集中展示,为全国各级院校提供中外优秀的教育、数字、科技出版物产品。

展会现场还特别设置了"校园好方案"评选活动及智慧教育创业大赛,让教育创新项目向公众透明展示。展会同期更有以终端用户角度展示校园信息化的2015"智慧教育成果巡礼"专展区,现场观众可一览全国近20所教育信息化示范校的优质信息化教学成果。 (周明喜)

大学生微创业项目获得50万元资金支持

本报讯(记者 周明喜) 日前,"2015年大学生微创业行动成果发布会"在北京大学百周年纪念大讲堂举办。50个获奖项目共获得总计50万元的资金支持,并与风投机构面对面进行交流洽谈。

本次活动由KAB全国推广办公室和广东省广发证券社会公益基金会联合主办,广发证券股份有限公司、中国青年报社及相关高校团委、KAB创业俱乐部协办。

在活动中,10组金奖获奖团队在现场进行项目路演。创业专家、风投大咖从完善项目创意、具体实施等方面,给予了年轻创业者中肯的建议,并达成投资意向。这些获得金奖的年轻创业团队中既有来自985、211高校的学霸,也有高职高专院校的精英,他们的创业项目涵盖环保、农业、互联网金融、智能硬件、文化艺术等各个领域。

在50名获奖者与微创业导师代表的共同见证下,现场还举行了"大学生微创业俱乐部"成立的揭牌仪式。

中国青年报社党组书记、社长、总编辑张坤表示,这次微创业活动,一方面重点关注已经创业实施的项目、关注互联网+、关注互联网金融创新;另一方面也关注对创业感兴趣的大学生,在今天获奖的微创业项目中,就有20名是靠创业计划书获奖的,在金奖项目中就有3个项目是微创业计划书,我们盼望他们获得2万元创业扶持资金后,真正开始他们的创业实践。

元征发布白皮书开发OBD大数据

本报讯 日前,深圳市元征科技股份有限公司联合慧动创想,在北京市丰台区插花艺术博物馆共同发布通过大数据深度解析的《2015年中国乘用车使用状况白皮书》。本次大会获得了中国汽车维修行业协会、中国二手车行业协会、中国汽车保修设备行业协会大力支持,互联网、保险、投资、后市场等领域精英云集,由优信二手车、雅森国际等为代表的战略合作伙伴的到来更是备受瞩目,现场场面宏大——来自全国各地的政企、经销商客户、行业协会、合作伙伴、媒体记者将近500人出席。这也是国内首次由企业基于自己海量大数据深度挖掘后推出的行业白皮书,内容涉及当前热门的二手车、汽车后市场、保险UBI等行业深度分析,同时基于环保、节能减排、城市交通拥堵等公众关注热点也给出了科学的数据解读。这标志着大数据在车联网关联的各个领域的应用正式浮出水面。在会中,元征科技总裁刘正之还发布了一款全球最小的OBD智能硬件——golo车联网盒子,据他介绍,这款OBD产品"体积小到没有感觉,功能大到没有遗憾",在现场体验中,现场观众对这款车联网盒子无不啧啧称赞。 (永 文)