

北京欢乐谷——文化创意产业的创新血脉

提起北京欢乐谷，人们第一时间会想到主题公园，这是北京欢乐谷最广为人知的品牌标签。也许普通人并不是很了解北京欢乐谷的另一重身份——文化创意产业基地。近年来，北京市将文化产业列为重点打造的经济战略型产业，北京欢乐谷的“文化强园”理念与此不谋而合，其在发展中通过不断完善经营细节，成为文化创意产业的一条创新血脉。

“七大主题区、四部一基地”

掀起文化创意新革命

创新是文化创意产业的根基和生命，这也是北京欢乐谷能够持续不断吸引游客的重要原因。“七大主题区、四部一基地”更是掀起了一场文化创意新革命浪潮，为北京欢乐谷注入了新鲜的血液。

北京欢乐谷深知主题公园吸引游客不能仅靠华丽的游乐设施，如果这样游客在玩过所有游乐设施后便会失去重游的动力。因此，北京欢乐谷在建园之初便为品牌注入了文化内涵，其七大主题区以亚特兰蒂斯、玛雅等文化为背景，都是世界文化精髓的展示，这

在当时主题公园频出但普遍主题文化模糊的背景下，成为了创新典范。除此之外，主题景观的建立也为整个园区融入了更多文化内涵，使其变得更加充实、更富有人文色彩。

例如，寻找玛雅主题中的圣水雕像，不仅是玛雅小镇的一个独特景观，也向游客还原出真实的玛雅王国原貌，同时将礼器用于祭祀，并与欧洲的喷泉技术结合成一个时代的烙印，让观者淋漓尽致地感受玛雅文明的博大精深。再如，位于欢乐广场的欢乐水岸，泉水盈盈，绿树葱葱，创造出了浪漫幽静的清新家园。其夏日清凉的喷泉、冬日天然的溜冰场，都以他独特的设计，与季节感官为游客带来了不同时节的不同心境，各个节气的变化更是为观者提供了常来常玩和变化不一的视觉、听觉、感觉的丰富变化。

四部一基地(魔术俱乐部、街舞俱乐部、极限运动俱乐部、明星俱乐部、动漫表演基地)的建设使欢乐谷完成了对“北京文化创意产业基地”这一职能的完善，各类文化元素成为北京欢乐谷与人们连接的桥梁。除此之外，北京欢

乐谷为了提升服务品质，在原有品质服务基础上进行创新，针对老年人、残疾人等弱势群体开放了不同的优惠政策，以延伸北京欢乐谷“快乐”的品牌内涵！

第七届国际时尚文化节

助澜文化创意“欢乐循环”

近日，北京欢乐谷第七届国际时尚文化节开幕，活动全程将历时81天，横跨数个法定节假日和小节日，包含10多个创新表演，演出场次累计6700场，日均演出场次更高达80场之多，为文化创意产业贡献了又一次视、听、体验的盛宴。通过这些经营细节中的持续创新，北京欢乐谷便形成了一种持续打造新产品、新项目的良性循环，以“建不完的欢乐谷”让游客感受“玩不完的欢乐谷”的新体验。

“常看常新，常玩常新”

欢乐谷标新立异开启欢乐3.0时代

北京欢乐谷确立了“常看常新，常玩常新”的经营理念，保持每3年至少有3亿元的投资用于建设新的游乐设施以及打造新的娱乐产品，每年以3000万元用于园中各项

设施的修缮翻新。

北京欢乐谷三期将于2014年正式开园，5亿元巨资精心打造，5万平方米创想之作，包括中国唯一大型室内环球漂流“欢乐世界”、中国首座全景互动式家庭娱乐体验馆、全新12项家庭游乐设施等，将全面开启欢乐3.0时代，为所有亲临欢乐谷的人们带来一场全新的震撼。疯狂长凳、迷你摆锤、旋转之星、穿越爱琴海等一系列娱乐设施，将使欢乐谷成为中国家庭旅游新地标！此外，独一无二的室内家庭旅游体验中心，将给游客带来春天般的温暖！

源于生活又回归生活的“六大节庆”

让文化创意扎根落地

文化作为一种社会现象，是人们生活、社会发展的产物。因此，发展文化创意产业的本质是为了丰富人们的生活、推动社会进步。鉴于此，北京欢乐谷十分注重与本地百姓生活细节的融合，并屡有创新之举，六大节庆活动便是其中之一。

六大节庆是北京欢乐谷重点打造的年度主题活动，包括百艺闹春欢乐节、国际时尚

文化节、欢乐谷狂欢节、国际魔术节、万圣文化节及冰雪狂欢节。从中国传统节日春节至近年来备受追捧的西方圣诞节，六大节庆活动几乎覆盖了全年所有中西方重要节日。而在六大节庆的大主题下，针对每个小的节日北京欢乐谷都会推出相应的主题活动。如目前正在举行的国际文化节：四五六月分别以动漫游艺、街舞嘻哈、极限温情为主题，同时在父亲节、母亲节、端午节等节日又会有应景的活动来迎合游客们的需求，此外还有为的土司机量身订制的“欢乐的土司”等公益活动。

如此环环相扣、节中造节的创新使游客在任何时间和心境下光顾北京欢乐谷都可以感受到体贴入微的氛围，游客所见所感也不再是冷冰冰的游乐设施的堆积，而是深入生活细节的人文情怀。源于生活又回归生活，以细节之处的不断完善累积而成创新的发展之路，让北京欢乐谷文化创意扎根落地，更为欢乐谷游客带来了独特的试、听、觉盛宴。也许这就是北京欢乐谷对于文化创意产业发展的独到理解。

(张跃)

“一度到天明”奥克斯博客或成空调界“Galaxy”



凭借对行业未来发展趋势的预判，以一款切合消费者需求的明星产品实现对市场的强势冲击，这样的例子不多，而三星的“Galaxy”手机却是最具代表性的案例。

日前，一条关于变频空调新国标的新闻可谓“一石激起千层浪”，此前风传已久的行业标准变革终于从传闻变成了现实。政策的出炉意味着一场洗牌的开始，而以奥克斯为代表的空调企业就迎来了这样的好机会。

有专家预言，奥克斯空调刚刚推出的节能新品——“一度到天明”博客系列空调或将

借此机会实现对市场的快速占领，博客系列空调极有可能像三星的“Galaxy”手机一样，上演一场迅猛的突袭，全面超越竞争对手。

据了解，主打“一度到天明”的博客系列变频空调是奥克斯空调在今年2月向市场发布的一款拳头产品。从产品设计来看，聚焦变频、节能、智能化、人性化的博客系列产品，将实现奥克斯强势产品力的充分延伸。在这场比赛行业洗牌的背景下，博客系列也将迎来一个最好的证明机会。

主打“一度到天明”的奥克斯博客系列被行业一致看好，显然其中也蕴含着一种必然性，这一点从三星的“Galaxy”系列身上或许可得到些启示。

奥克斯博客系列空调就是做了这样的针对性研究。据悉，博客在问世前曾专门研发

了行业领先的智能ECO系统，即通过大量研究用户使用习惯、夜间温度、人体温度变化的数据，研发出的一种既符合规律又实现最大化省电的专利省电模式。

面对即将到来的假日市场，奥克斯同样进行了积极回应，在成为浙江卫视战略合作伙伴并携手《中国星跳跃》的大背景下，推出了“预存增值”、“6折疯狂购”、“特别礼遇”、“寻找19年老用户”等活动，参与活动的消费者不仅能获得高品质豆浆机、港澳双人游，还有机会到《中国星跳跃》现场一览明星风采。

可以说，三星“Galaxy”是手机市场的一个不大不小的神话，空调领域的博客系列是否可以上演同样奇迹不得而知，但从目前来看，博客已具备了这样的前提。在技术创新、品质争胜的背景下，谁赢得消费者的心，谁就可以成为市场的王者。

(孙平)

精管库存细理财 航天信息ERP把脉机床企业运营精髓

当前，我国机床产业经过10多年的发展，已经连续多年跻身全球第一大进口国和消费国。虽然我国目前是机床制造大国，但是普遍存在制造工艺偏向低端化的态势。中国想要成为机床强国，还极度缺少精益求精的高档机床产品。“这不仅体现出了本土机床企业与国外企业在技术上的差距，还让我们认识到了综合实力的不足及现代化管理模式所起到的重要作用。对此，我们结合自身实际需求和国际经验，通过航天信息ERP的深化部署，彻底改变了企业运营面貌，实现了拿管理要效益的发展目标。”南京翼马数控机床有限公司(以下简称翼马机床)副总经理潘继东表示。

翼马机床迎机遇 库存乱象束手足

翼马机床成立于2001年，前身为“南京日上自动化设备”，是一家服务国内高职院校，专注于数控机床领域的生产制造企业。自2005年以来，连续7年成为“中央职业教育实训基地建设项目中标单位”，翼马机床迎来了“井喷式”的黄金发展时期。然而，伴随着业务量的快速增长，翼马机床的库房管理压力也越来越大。几千种材料管理混乱、存放不规范、仓库人员无法掌握原材料库存情况及成品数量等，这严重制约了企业的发展。

2007年，为了改善库房的无序管理状况，翼马机床找到了航天信息软件技术有限公司，并快速上线了U3系统，以此初步解决了

财务、库存两手抓 A6把脉翼马机床管理精髓

对于翼马机床来说，理顺库房管理只是个不错的开始，核心的财务管控才是当务之急。对此，财务经理张映珠指出：“2010年以来，我们财务人员的大量工作都被消耗在登记账簿上，往往会因为财务信息的滞后和失真而不能及时准确地出具报表，以满足公司高层决策的要求。而航天信息A6的启用，实现了会计凭证数据的实时自动记账，财务核算可按流程自动化进行处理，结转期间损益，自动进行试算平衡、对账、结账、出财务报表，软件查询功能可及时地查询、打印、明细账、应收应付往来账。这不仅能够让公司领导快速准确的了解公司运营状况，而且为我们会计工作减轻了不少负担。”

潘继东介绍说：“以前，我们的财务人员经常加班，但往往还是不能及时出具报表，报表准确性得不到保证，会直接误导管理决策，导致企业重大损失。而现在，A6可以快速提供对内、对外的财务报表，随时可以查询、打印报表和总账、明细账联查。为高层决策提供了实时准确的数据。”的确，精细化的财、物管理是生产企业健康发展的根基。对于我国数控机床业而言，若想加速从机床大国向机床强国转轨的步伐，以航天信息ERP为代表的管理信息化应用将是不可或缺的利器。

(李佳佳)

柔体贴的热吻。

爱她，请保护她！

爱她，请保护她！不要让她美丽的肌肤难受，不要成为她心目中邋遢不收拾的浪子。胡子虽然是种个性装饰，可也别忘了剃掉胡须是你爱惜爱人的小小举措。给她一份精心之选，一个紧紧的拥抱和一个深深的温柔之吻吧。

(郭磊)

给她一个温柔的吻

女人心目中的胡渣男

别以为胡渣就是Man的表现，女人虽然也许会对胡渣男说，这样有成熟忧郁范儿、艺术沧桑感。可当优质斯

文偶像变身邋遢大叔，亲密枕边人变成“坏神”犀利哥，能有多少女人会红唇相待，还是巴不得嘴边拉开警示牌：小心，这里有针刺动物出没。事实上，女人都是口是心非的动物，一边也许叫着“犀利哥太酷了”，一边还是希望身边的男人干净温柔，尤其是期望一个温

美国礼来公司动物保健部入华投资1亿美元

的生产解决方案。目前，双方已就下一步商业合作达成协议。

“美国礼来公司动物保健部提供创新的解决方案，致力于提高食品产量和宠物动物保健。在中国，我们与当地的商业合作伙伴一同努力提高动物健康及产量，确保安全、丰富、可支付得起的食品供

给”。美国礼来动物保健部总裁杰夫·西门子(Jeff Simmons)说：“我们对中国动物保健品有限公司的大量投资是基于我们对中国市场的长期承诺。我们将和中国本土的机构组织共同合作，改变中国居民的生活水平。”

(郝浩名)

国内首个中小企业网络广告自助投放平台发布

买到一个“目标观众”的成本最低不到1元。

“品友大算盘”是基于目前最前沿的互联网广告实时竞价(RTB)技术研发的。品友互动联合创始人谢鹏介绍说：“与传统网络广告‘购买位置’不同，RTB广告可以对每个打开网

页的‘人’进行分析、匹配、竞价，出价最高的企业获得广告曝光机会。”企业只需开户充值，选择符合企业的受众“标签”，预设曝光一次的价格，就可以自动投放了。“品友大算盘”会实时给出分析报告，告知投放效果。

(王永)

荣事达正式发布品牌营销战略 鸣响回归第一枪



日前，“新起点 新征程 新梦想——合肥荣事达三洋2013年首届经销商年会”在合肥召开。中国家用电器协会理事会长姜风、合肥市国资委副主任吴松、合肥荣事达三洋电器股份有限公司董事长金友华携手启动了“荣事达时光之门”，在光影穿梭的20年品牌日历翻动中，共同迎接荣事达品牌的归来。会上，合肥荣事达三洋正式发布了《荣事达品牌营销策略规划》，打响了荣事达回归后冲击国内家电市场的第一枪。

合肥荣事达三洋副总裁、营销公司总

经理章荣中在阐释品牌战略时表示，“我们希望通过快速重塑品牌，完善产品，重构渠道，实现全面竞争。计划在1年内实现品牌、产品认知度的全面提升，并力争在3年内重新回到冰洗行业第一阵营。”他同时表示，合肥荣事达三洋将通过品牌全面布局、三剑齐发，充分实施532战略，构建起技术领先型的白色家电王国。

“荣事达曾对国内大品牌向合肥集中、带动产业集群倾斜，起到了不可忽视的作用。”金友华表示，今天企业接过这一重任，继续发展与壮大荣事达品牌。

目前，合肥荣事达三洋正全面实施“532”发展战略，目标在5年后实现冰箱、洗衣机、生活电器及核心部件三大品类年销售收人200亿元，成为横跨冰、洗及小家电等多领域、多元化、多品牌的国际化家电巨头。随着荣事达品牌的回归，连同帝度和三洋，合肥荣事达三洋已是三剑齐发，全面构建技术领先型白色家电王国。(荣容)

首站告捷 2013雅力士全国挑战赛南京站火爆赛场内外



日前，2013雅力士全国挑战赛南京站拉开帷幕。经过2天4个回合的激烈角逐，来自江苏本地的选手金志勇摘得首个车王称号，他将与亚军吴建刚、季军丁贵龙一同参加8月在广州举行的年度总决赛。

本次比赛令人印象深刻的莫过于yaris风云赛道。据悉，这是由主办方总结

了前两季比赛的活动经验以及选手建议，为提高趣味性而打造出的一条以英文yaris车名设计的雅力士专属赛道。除了借势南京车展之外，本次挑战赛还有两大法宝制造热点，那就是酷车美人拍和装箱达人任务挑战这两大互动环节。在酷车美人拍环节，主办方不仅贴心地准备了一台出自全球顶级改装品牌TRD之手的雅力士改装车，而且还安排了2位美女模特在车旁与观众合照，吸引一批又一批观众参与互动。而另一互动环节——装箱达人则是一个限时的车体装箱游戏。通过它，现场观众会体验到雅力士灵活充裕的车内空间，最终有30名观众获胜该环节，得到了主办方送出的精美礼品。

(马明)

实力派干果岭争锋

5月，备受全国高尔夫球爱好者期待的“2013皇冠杯中国业余高尔夫球城市精英挑战赛”将挥杆开赛。据悉，本次赛期将延续至10月，并在全国12个城市陆续展开。作为中国业余高尔夫赛事中最高级别的全国性赛事，走过7年的“皇冠杯”除延续往届的品质和精彩之外，更有奥运冠军倾力加盟，还吸引了顶级品牌TaylorMade加盟赞助，提供更加专业的高

(顾红红)

皇冠杯凌七载巅峰

尔夫装备，势为全国的高尔夫球爱好者呈现一场惊喜不断的高球盛宴。

自2007年举办至今，“皇冠杯”邀请赛获得了跨越式的发展。从首届“皇冠杯”车主高尔夫邀请赛到2010年全国性赛事的升级，再到2012年外卡资格赛制的开创，“皇冠杯”实现了完美蜕变，逐步成为全国业余高尔夫顶级赛事。

华硕A85VD笔记本采用时尚外观设计，底部运用楔形设计，精致而典雅。另外，搭载了新一代英特尔高效酷睿i5处理器，在反应速度与数据吞吐能力都有很大提升。不仅如此，其在提供同等性能的同时，功耗更低了15%，即使在电压相同的情况下，新的22nm 3D晶体管架构性能也可提升15%。此外，该机还有全新原生XHCI USB 3.0控制器，不再需要在主板上安装第三方USB3.0控制器就可以进行大数据传输工作，理论传输速度是USB2.0接口的10倍，完全满足用户的日常需求。

据悉，为完美凸显华硕笔记本的个性气质，华硕现已推出全系列精美配件产品(背包、键盘膜、屏幕膜、同步数据线等)。

(林行)

英特尔高效核心加2GB独显



随着科技的飞速发展，我们所处的时代也在进行一轮又一轮的“革命”。这些革命使我们的生活越来越轻松、越来越快乐，而作为重量级科技产物之一的笔记本电脑，人们对它的性能和功能也有了更高的需求。采用了全新第三代英特尔高效处理核心的华硕A85VD机型，不仅反应速度超快、数据吞吐能力超强，而且在娱乐表现上同样十分强悍。搭载了拥有2GB大容量显存的主流NVIDIA GeForce 610M独显的它，能提供更清晰细腻的画面画面，再加上奥特蓝星高品