



产业资讯

宝利格推出智享版

本报讯 在SUV竞争趋向白热化的市场格局下,华泰汽车凭借13年的SUV造车经验,于近期推出的宝利格智享版,分别搭载1.8T汽油发动机和2.0T清洁柴油发动机。

宝利格智享版在国内率先搭载“双T动力”黄金组合——1.8T汽油发动机和2.0T清洁柴油发动机,具有动力强劲、油耗低、排放低等特点。其中,汽油车型搭载Kavachi 1.8T汽油发动机,由英国罗孚K4发动机技术平台升级而成;而柴油车型搭载的欧意德2.0T清洁柴油发动机,由华泰汽车和意大利VM公司共同开发而成,与同排量汽油机相比,动力可提升50%。(雪真)

长盛基金定投零费率新年上线

本报讯 长盛基金近期推出“金算盘定投零费率”活动,活动期间在其公司网站直销平台新开通金算盘定投业务的客户,均可终生享受定投零成本的优惠,活动将持续到1月30日。据悉,“金算盘定投”业务,就是使用金算盘内的货币基金资产来进行基金定投,在指定日期将一定金额的货币基金转换成其他股票或者债券基金。

长盛旗下产品的抢眼业绩,则为“金算盘定投”打下了坚实基础。去年,长盛电子信息以74.26%的年度收益力夺主动股票型基金榜眼,成为投资者最青睐的定投标的,而今年1月以来涨势喜人的长盛量化红利基金也颇受关注。以每月定投1000元该基金为例,通过金算盘定投1个月、1年、3年,可分别省下15元、180元和540元。这对于投资者来说是非常实惠的选择,正可谓大钱要赚小钱要省。(小丽)

中国新农村投资发展与金融创新论坛隆重举行



本报讯 “中国新农村投资发展与金融创新论坛暨‘新农银行’启动仪式”,于2014年1月19在北京钓鱼台国宾馆俱乐部隆重举行。此次论坛是由中国国际经济技术合作促进会、中发世纪新农村投资发展有限公司联合主办的,多家媒体作现场采访报道。

新农银行有限公司董事长冯祥山介绍了公司发展和“新农银行”筹备进展的总体情况,并宣布“新农银行”正式启动。会议期间还举办了“中国新农村投资发展与金融创新论坛”、“中发新农村重点投资项目发布会”及“投资项目签约仪式”。

这次会议深入研讨了中国新农村投资发展战略,深化农村投融资体制改革,创新农村金融发展模式,打开资本投向新农村的大门等议题。研究了放开民营银行和农村资本投入政策后,如何通过创新农村金融体系和加大新农村投资力度,吸引更多的社会资本、民营资本投向新农村,以投资拉动新农村发展,走出中国特色的农业现代化和新农村发展道路,为打造中国最具实力的新农村投资建设集团和最具活力的新农村金融企业而努力。(魏勇)

盛大推出国内首款社交支付产品 Youni2014版

本报讯 近日,盛大网络旗下上海由你网络科技有限公司推出了国内首款社交支付产品 Youni(有你)2014版(以下简称 Youni),致力于将 Youni 打造成为以信任为纽带的熟人社交平台,在这一平台上实现社交与支付的完美融合,同时周全兼顾用户的隐私保护与社交关系的开放联接。

基于真实用户和手机号码让 Youni 的社交圈具备了更强的用户关联与粘度,而便捷的支付功能也赋予了熟人社交以生动灵魂和温度,社交与支付得到了深度整合与完美融合。此次发布的 Youni 新版本在社交支付的概念立意下,更加关注用户体验与需求实现,推出了为用户倾力量制的创新功能。在传统的广告商业模式中的市场营销链中,提供产品和服务的广告商通过投入广告费用驱动媒体平台让信息传播到潜在的目标受众中,部分受众可能转成用户或消费者,消费者通过渠道和支付平台,最后形成产品和服务的购买,对广告商来讲最终形成了广告效果的正向循环。广告主需要复杂的市场链条才能完成一个循环,而这一过程里有太多信息和用户的流失,且效果还难以评估。

通过 Youni 创建的崭新的自商业模式,一个营销循环其实在一个帖子里面就能完成,用户作为广告主可以通过分享有赞进行传播推广,而受众则可以直打赏,所有的数据都是真实的、可量化的。(魏勇)

东风标致301上市热销 精准定位抢占市场先机

东风标致301在2013年11月底刚刚上市,凭借突出的高性价比,迅速得到消费者的广泛青睐,12月底以5034辆的业绩,上演了一出精彩的压轴大戏,在同级市场占得先机。

301能够迅速得到市场认可,究其原因,超高性价比、超值的优惠政策、精准的营销策略无疑是助其成功的三大利器。

三大优惠 并非价格优势那么简单

301刚一上市,其8.47至11.67万元的价格便引发了众多消费者的关注,配合目标人群——“新生代”的消费特点,同时推出了三重保障计划。笔者细细解读这三重保障,发现301并不是通过生硬的价格优惠来吸引消费者买单,而是希望从购车、养车、换车三个阶段为用户提供“物超所值”的全方位用车体验。

超高性价比 不仅有里子还有面子

东风标致301最大的魅力就在于其突出的性价比。首先,东风标致301所拥有



的2652mm超长轴距已属同级车型中最大,并且在保证内部大空间的同时也为用户提供了485L的后备箱容积。诸如免钥匙进入、一键启动、真皮座椅、ESC+四安全气囊和定速巡航等配置都出现在了这款车型上,高端大气上档次的越级配置如此之多,在同级别甚至同价位竞品当中实属罕见,不仅有效提升了车辆高性价比优势,更提升了整车档次。加之饱满的“风中水滴”前脸造型、流畅的“风蚀雕塑”车身曲线、灵动的“涟漪式C型尾灯”、柔和的“流水环绕”内饰,形成的“自然元素风格”,301绝对是一款“有里有面”的入门A级车。由此也可以看出,东风标致为301冲击这一细分市场付出了极大的诚意。

统进行降低噪音,内外共同运作,以最大程度减轻了传入车内的噪声,为用户带来车内安静空间。为了着力营造静谧安逸的车内环境,减少车辆振动产生的噪音,名图对进排气系统进行优化改良,采用嵌入式橡胶垫固定,并增加了谐振管长度,加速时所产生的排气声浪更具线性;同时,名图还采用双排气管,以此进一步降低噪音。在车身结构上,名图的顶棚、集雨罩、后置物板等部位均加强梁设计,增加刚性,减小共振,并通过大量吸音发泡材料

精准定位 一举抢占市场先机

301的销售目标锁定为30岁左右的“新生代”人群,他们自信、开朗、随和、稳重,事业积极上进,对家人贴心、有担当。这部分人群正是二三四线城市的中坚力量。2013年,东风标致“301之路”走过武汉、成都、西安、郑州和济南5个城市,这些城市辐射到301销售的重点区域,表明了东风标致凭301这款车要实现产品和销售渠道下沉的决心。

301的问世,在丰富东风标致品牌中级车细分市场产品布局的同时,更将承担提升企业整体销售,实现“3年倍增计划”的重任。它的初战告捷,极大提升了品牌向目标冲刺的信心。更为重要的是,301与同样热销的308在价格区间和产品定位上形成互补,使得东风标致的产品布局更加完善,也为“升蓝计划”的落实提供更强劲的产品保障。(小丽)

产业亮点

名图NVH静音科技打造舒适安静空间

静音效果能够直接地影响到汽车用户的驾乘感受,因此,近年来无论是汽车企业还是消费者,都开始对静音工程给予了越来越多的关注。不久前,继第八代索纳塔之后,北京现代推出的又一款中高级轿车MISTRA名图,在静音效果方面有着不俗的表现。通过检测,名图在怠速状态下所产生的噪音仅为35.4分贝,相当于我们平时耳边的喃喃细语。而在时速60公里状态下的噪音也仅为57.8分贝,时速100公里时的风噪为65分贝,如同我们正常的交谈声音。而拥有如此优秀静音效

果的原因,就在于北京现代出色的NVH科技运用。

NVH是指国际汽车界制定的三项标准,即Noise(噪声)、Vibration(振动)和Harshness(平稳),通俗称为乘坐轿车的“舒适性”。在NVH三项标准的控制上,名图从设计、工艺、选材等方面进行了全方位的考虑,力求将在怠速及行车中构建360度的立体静音防护。

车厢的噪声很大程度上来源于车厢的地板系统和内部的发动机,对此,名图通过对车辆材质进行吸收噪音、对动力系

统进行降低噪音,内外共同运作,以最大程度减轻了传入车内的噪声,为用户带来车内安静空间。

为了着力营造静谧安逸的车内环境,减少车辆振动产生的噪音,名图对进排气系统进行优化改良,采用嵌入式橡胶垫固定,并增加了谐振管长度,加速时所产生的排气声浪更具线性;同时,名图还采用双排气管,以此进一步降低噪音。

在车身结构上,名图的顶棚、集雨罩、后置物板等部位均加强梁设计,增加刚性,减小共振,并通过大量吸音发泡材料

填充,将车身孔隙密封,以阻隔底盘、轮胎等外界噪音进入车内,为驾乘人员营造静谧怡人的车内空间。

为了实现完美的降低风噪处理效果,名图通过流线顺畅的车身设计曲线,全面降低车辆行驶时车辆外部由于空气阻力的摩擦而带来的风噪。

得益于如此突出的产品优势和越级价值,定位于“驱动新时代中高级座驾”的名图,上市当月即销售6260辆,而12月的月销量也轻松地突破了1万辆,成为细分市场最受关注的中高级新车。(周黎)

陕汽重卡营销精英争霸赛决赛盛大开赛

近日,陕汽重卡营销精英争霸赛总决赛在西安盛大开赛,来自全国各地的百余名陕汽重卡渠道的营销精英齐聚一堂。经过激烈角逐,最终宜昌春江重汽发展有限责任公司的胡满运最终获得营销精英争霸赛的冠军。陕汽重卡销售公司副总经理刘翔韬出席此次活动。

据了解,此次活动旨在进一步对标市场,形成差异竞争,通过苦练内功,真抓实干,促进销售人员销售技能与职业素养双向提高,进一步促进专业领域、专业车型的量化销售,在实践中提升销售能力。通过海选赛的广泛性,将陕汽营销转型的战略目标渗透到一线销售渠道,让渠道充分

发挥能动性,为陕汽未来发展建言献策,使渠道与陕汽充分融合,高度协同,提升销售人员的销售能力及顾客满意度。

此次参加陕汽重卡营销精英争霸赛的选手包括全体陕汽重卡渠道传播经理申请人,从事陕汽重卡渠道传播工作的渠道精英。他们经过第一阶段的案例征集,第二阶段的案例评审。在此期间,陕汽组织专业评委对各渠道单位提报的提案进行评定,选出了10个卓越提案,50个优秀提案,这10个卓越提案将直接晋级陕汽重卡精英争霸赛总决赛环节,并免试直接认证为陕汽重卡渠道传播经理。

为确保比赛的公平、公开、公正,刘翔

韬等五位领导以评委身份进行现场打分,活动现场还邀请二十位渠道评审现场打分,同时,10家单位的讲解内容以及出场顺序,现场抓阄决定。

活动现场,大家都使出浑身解数,通过清晰准确的表述,充满激情的演说,丰富的肢体语言,让现场观众身临其境,鼓掌声、加油声、叫好声此起彼伏。

现场许多经销商表示,这不仅是一个比赛,更是大家一起分享经验,沟通交流的很好平台,为大家提供了一个良好的学习机会和展示的舞台,收获很大,今天讲解的很多东西,为我们下一步工作提供了借鉴的思路,创新的方法以及

衡量的指标。

刘翔韬在活动总结时表示,陕汽通过此次搭建一个陕汽重卡渠道传播经理的营销技能培训竞技平台,通过培训+知识考核+实战的有效途径,促使总部+办事处+渠道三层传播机制落地,促进专业领域、专业车型的量化销售,在实战中不断提升销售能力。同时将陕汽营销转型的战略目标渗透到一线销售渠道,使渠道与企业充分融合,高度协同,将营销渠道打造成为一支能适应市场变化和企业需求的充满激情、高效成长的营销团队,促进全年9.65万辆重卡销售目标顺利实现。(小民)

2013“大地之子”颁奖典礼在京举行

日前,由永业公司独家支持的“大地之子-2013中央电视台农业科技人物颁奖典礼”在北京举行,农业部科教司、种植业司、种子管理局以及中央电视台等单位领导出席了本次颁奖。永业科学研究院院长全宝生携其科研团队,应邀出席了本次活动。

大地之子-2013中央电视台农业科技人物推介活动,是经国家新闻出版广电总局批准、中央电视台农业节目主办、《科技苑》栏目承办的面向长期工作在田间地头最基层的优秀农业科技人员进行的推介活

动。今年,活动以“奇迹、价值、启迪”为评价标准,关注在农业科技领域攻坚克难,为一个产业、一个地方带来显著经济效益、社会效益,带动农民致富,带动特色农业产业健康快速发展的农业科技工作者们,弘扬他们的科学精神、传播他们的社会责任。

评委会通过电视短片介绍、现场采访、基层调研等形式,评选出云南高原超级稻育种栽培站站长李开斌、宁夏枸杞辣椒远缘杂交技术研究专家王成玉夫妇、国家肉牛产业技术体系专家曹兵海、现代蜜

蜂产业技术体系建设岗位专家邵有全、陕西省平利县绞股蓝研究专家徐家振、广西平果县火龙果办团队等十位2013年度农业科技人物“大地之子”。

在颁奖现场,宁夏枸杞辣椒远缘杂交技术研究专家王成玉夫妇的故事感动了所有观众,在给王成玉夫妇颁奖时,永业科学院院长全宝生表示,王成玉夫妇用了半个世纪的时间去坚持、去实现心中的农业科技梦想,实现了枸杞与辣椒的远缘杂交。我作为一名在三农战线上工作了20

多年的科技工作者,深深理解这其中的艰辛、艰难,被他们坚韌不拔的毅力所感动。永业科学研究院希望与王成玉夫妇结成战略合作伙伴关系,将通过永业科技服务体系全力支持王成玉夫妇,并在今后拿出50万元的合作经费,用于枸杞辣椒的高产高效项目的合作研究与推广应用;同时,将通过永业遍布全国的成熟的市场渠道,让王成玉夫妇研究的远缘杂交技术为中国农业发展和农民增收带来更多的奇迹。(张迪)

LG发力软件研发 开启智能家电新格局

在刚刚结束的全球电子盛宴CES上,LG电子以囊括35项行业顶尖奖项闪耀CES。其中,77英寸CURVED ULTRA HD OLED TV包揽了7项大奖,当之无愧地成为了电子展上最受瞩目的电视产品。此外,推崇家居智能化的LG,更是发布了WebOS智能平台及HomeChat智能家居软件,令家电使用更加便捷与智能。

据悉,77英寸的ULTRA HD CURVED OLED电视融合了LG的专利WRGB OLED技术和4K Ultra HD屏幕分辨率(3840 x 2160像素),不仅给用户更加精细的画面细节表现,也促使电视技术竞争重新回归到了“画质”上,而OLED则是更为领先的屏幕技术,自发光材质的使用让电视彻底抛弃了“背光源”部分,促使电视可以做得更加轻薄,其在色彩上的出色表现也在挑战传统的LCD屏幕电视,打造出全新水平的画质和身临其境的体验。

此外,77英寸ULTRA HD CURVED OLED唯美弯曲的屏幕搭配一个漂亮的叶形支脚,能在观者的整个视野内呈现出高对比度的华丽图像。杰出的表现使其荣获2014年国际消费电子展创新奖中备受推崇的最佳创新奖。

除了在更多品类的硬件产品方面扩大收入,LG电子其实还有一个更大的目标,那就是由只注重硬件转向更加“软化”。在本次CES上LG发布的另一个重点就是“HomeChat”(智能家居)平台。通过“自然语言处理”(NLP)让用户借助备受大家喜爱的手机通讯应用LINE和LG的HomeChat服务监视、控制LG家电并与之沟通和分享内容。(张一)

贴近银行实际需要 东方通力推文件服务平台解决方案

过去一年,国内银行业在利率市场化改革的推动下,竞争形势变得更加微妙和复杂,而网络理财、第三方支付等互联网金融的迅猛发展,也让银行业迎来了互联网企业的挑战。在内外双重竞争压力作用下,银行机构积极开展信息化建设,利用各类信息技术重塑核心竞争力。作为长期支持银行信息化的专业中间件厂商,北京东方通科技股份有限公司(以下简称“东方通”)非常重视银行客户实际需要,着眼于银行信息资源整合应用力推文件服务平台解决方案,通过成熟中间件产品的投入应用促进银行信息系统优化升级。

近年来,随着银行业务的快速发展,需要交换文件的业务系统种类和数量越来越多,并且银行与外部机构、互联网客户之间的文件传输也更加频繁,传统文件传输工具的弊端逐渐突显出来,主要表现为传输易出错、速度慢、传输过程无法监控等问题,难以跟上银

行业现代化发展的脚步。为此,东方通专门推出了银行业文件服务平台,有效破解银行在文件传输方面遭遇的“瓶颈”。东方通文件服务平台还提供“监控管理中心”功能模块,对银行网络内的所有传输节点、任务以及传输过程等进行全方位的监控和管理,打造出高效、易管理的文件传输服务基础设施。正是凭借着完善的文件传输功能和灵活定制化的解决方案,东方通文件服务平台在市场上的应用步伐不断提速。目前,东方通文件服务平台已应用于工行、交通银行等国有商业银行,中信、华夏、民生银行、浦发等股份制商业银行,以及北京、上海等城市商业银行,并正在向合资银行、农信社等领域延伸。(魏勇)

产业平台