

移动高效办公“互联网+”时代的管理新态度

■ 本报记者 冉荷

面对一个崭新而庞大的“互联网+”时代,当微博、微信、QQ、网盘、云共享等等每天在你的生活中不断切换的时候,你是否有一种茫然而不知所措?而在职场上,老板们想节约人财物,员工们想快点完成任务,报销需要来回奔走提交发票,审批还得盼着领导别出差……时间空间多方位的限制最终导致办公效率无法提升。是时候改变你的管理思路了!

而在互联网+时代,一款规范高效的移动办公软件已是切实之需。选择一款好的企业管理软件就是选择一套科学的管理方法,它促使企业对经营管理进行一次彻底的改革,从业务流程的规范,到人员职能的匹配,大大提高了工作效率,减少了不必要的中间环节,降低了企业的运营成本。

而更为革命性的是,云计算和大数据技术的飞速发展使得企业可

以摆脱专业IT部门或购买服务器,不再需要支付高昂费用由专业公司定制、维护系统就能获得优质的软件。由此,企业可以大幅降低使用成本、大幅提高部署周期,从而专注于发展核心业务。

一体化办公,销售、管理都轻松

规范企业业务流程,提高工作效率,降低成本,这是管理者的切实追求,也是互联网+时代中小企业追求个体繁荣的题中之义。我们已经从互联网在固定位置的时代,变迁到移动随身的时代了,飞速发展的移动互联网时代更需要科学管理。

在海致微办公的时代,所有的客户与资源均可在客户管理系统中实现一体化管理,大大降低了中小企业的经营成本,节省了时间与可用资源。在海致微办公中,销售流程得到进一步改善,客户信息更加简明集中,销售人员可以通过简便易操作的系统共享客户知识。海致微办公还

能够增进客户满意度,其所独有的灵活性确保了它可以被轻松集成到公司现有的商业流程之中。

而至于公司的日常管理,文件、汇报、通知等,海致微办公则将其全部涵盖。担心出差途中,看不到公司电脑里的文件?海致微办公实现了所有客户端的云同步,文件资料永不丢失。同时,任务下达、跟踪、协作、完成环环相扣;日程安排井然有序,团队高效协同运转。

沟通零距离,办公高效率

和大集团一样,中小企业也需要透过在内部使用社群媒体,来促进整体合作及沟通,以期获得更加自由、高效且具有创新思维的企业文化。

而海致微办公除了带来管理上的便利,还有沟通的流畅——企信,企业成员全覆盖,成员自由组合成组,部门自动成组,全员分享交流,通知公告一呼百应。信息永留存,方便更安全。

随着经济环境、人文环境、网络环境的不断改变,市场潜能开始爆发,移动信息化办公方式在企业内部环境与外部环境的双重刺激下,从被动接受到主动部署,逐渐走向深入应用阶段。海致微办公,让你轻松无忧。

移动互联网时代的产品需以用户需求及痛点为核心,基于产品,提供超越预期的体验。而海致微办公正是秉持着突破原有僵化模式的理念,在新的多元时代背景下,坚持“互联网+高效办公”的价值诉求,以客户的切实所需为市场切入,并将新的办公效益真切地带给每一个相信海致微办公理念、选择海致微办公产品的客户。选择海致微办公,就是选择了一种追求卓越的态度。

产业亮点

坚持创新驱动发展 移动办公新境界

在“互联网+”的国家战略推动,

以及移动互联网大趋势的驱动下,2015成为企业管理软件行业各路厂商群雄争霸的激战年代。作为企业级市场的一家初创公司,海智网聚致力于为中国企业打造云计算和大数据时代最顶级、一体化的移动办公平台,并且在这场没有硝烟的战争中率先抢占先机。

海致微办公是海智网聚公司为中小企业提高经营绩效而打造的高效移动一体化办公平台。产品使用界面设置简单,功能分区一目了然,与其他竞品相比,模块之间没有冗杂的涵盖关系。同时,用户不需要花费太多的时间和成本,便可以熟悉产品。而且专业顾问一对一咨询服务,快速开通、定期回访,客服热

线6×12小时响应客户需求。

从种子客户的挖掘培养,到具体痛点的分析,海致微办公团队一直在不断努力,不断前行。而且产品升级方面,相较于其他竞品,海致微办公的产品迭代可以称得上卓越,坚持做负责任的产品。

海致微办公的核心团队成员都是来自微软、百度、Google、IBM等知名互联网企业,在企业级市场和消费者市场都曾经摸爬滚打过,具有非常丰富产品设计经验与独到的互联网思维。

尽管在产品设计的前期遇到过许多的挫折,也遭遇过瓶颈,但是凭借优秀的团队人员配置,坚持产品要足够便捷高效的理念,海致微办公随之诞生并很快在这个充满着挑

战的市场占据了一席之地。而团队内部一直保持低调务实的工作作风,不搞噱头不浮夸,努力修炼好自己的内功,做好产品之前首先做好自己。

建设高精尖的团队,坚持做负责任的产品。海智网聚坚持创新驱动发展的理念,致力于开创移动办公新境界,积极响应习近平总书记于2015年互联网大会上倡导的互联网发展的主张。关于未来产品的设想,海智网聚继续致力于将具体行业的CRM打造成平台,不论是针对企业内部管理还是企业客户关系管理,海致微办公都能够帮助企业有效的提高客户服务管理质量,加深企业和客户之间的关系。

(冉 荷)

北汽集团与IDC 签订 北汽南非工厂项目合作协议

北汽集团充分利用其在技术、品牌、金融及产业链运营优势,协同设施农业、通用航空产业,打造覆盖全球重点市场国际化业务平台——北京汽车国际发展有限公司(以下简称“北汽国际”)。北汽国际将通过贸易、投资、合资合作等方式,输出品牌、服务、产品、技术、金融,积极支持非洲“三网一化”战略、农业现代化建设,改善非洲人民交通出行状况,带动高端航空业和设施农业发展。

北汽集团从战略高度整体规划非洲市场开发策略,将以南非生产制造基地为基础,提升汽车研发、制造、质量管理能力,以汽车金融为抓手,提升新车、二手车销量,将南非基地发展成为以南非为基础,同时生产左舵和右舵汽车产品,覆盖南非及其他非洲主要市场。同时利用南非优惠的国际贸易双边、多边协议,辐射欧洲、大洋洲等市场,成为输出产品、技术、管理、人才、金融的区域运营管理中心。

南非工业发展公司IDC于1940年经南非国会法案批准成立,由南

非中央政府100%所有,现有资产107亿美元,总负债24亿美元,其穆迪公司长期债务评级和国家主权信用评级均为Baa2,属中等信用风险评级。IDC的业务遍布南非及其他非洲国家,是一家为促进非洲工业化发展的企业和投资项目提供资金支持的金融公司(机构)。两大“国企”强强联手、携手并进,实现市场战略、政策利用、业务融资等资源共享,将为南非在引进投资、创造就业、增加出口、提升经济增速方面起到积极作用,推动南非经济和社会持续健康发展,将成为中非合作的新典范。项目工厂未来带动的直接就业人口约为0.25万人、为相关上下游产业带动的间接就业人口为1.05万余人,总就业人口将达到1.3万人左右;工厂投产后的,带来的整车工业增加值约为124亿人民币,零部件工业增加值约为62亿人民币,整体工业增加值将达到186亿人民币;工厂50%以上的产品将供出口,带动南非出口贸易金额约为62亿人民币。

(魏 勇)

德龙 X3000 黄金版 引领物流运输行业进入超级省油时代



近日,陕汽发布了中国首个大马力德龙X3000黄金版重卡,引起业界强烈关注,这款超500马力的高端牵引车产品,是专为公路物流用户量身打造的平台化产品,引领物流运输行业进入超级省油500+时代。

据陕重汽副总经理周崇义介

绍,黄金版德龙X3000是基于客户实际需求,由陕汽与潍柴、法士特、汉德联手,专为公路物流用户量身打造,融合匹配一系列产业链成员专供陕汽的技术,实现了“精准动力匹配、黄金动力总成、动力附件配置、风阻系统最低、全新智能驾驶”,掀起5大省油新革命,引领中国重卡

向国际大马力节油趋势迈进。

据了解,陕汽黄金版德龙X3000采用“大马力发动机+直接档变速箱或16档AMT+小速比匹配”,发动机动力最高达550HP,最大扭矩2500N·m,此外,配合最新外径750替换原有680风扇,大幅降低燃油消耗,此外,风阻是增加卡车油耗的重要因素,陕汽黄金版德龙X3000将进一步将整车风阻系数降到0.53,远低于行业风阻系数0.65,最大程度弱化风阻影响进而降低油耗。

陕重汽副总经理周朝银表示,面对当前越来越严苛的政策与环境,运输行业想要创造更大的效益就必须控制好“一进一出”,一方面要赚的多,另一方面还要花的少。看似重头的购车成本其实只是整体运营成本的“冰山一角”,归根到底一款节油的车辆才是降低物流成本最直接有效的办法。

(周明喜)

产业视点

产业资讯

销量破万 智跑惊喜促销掀贺岁热潮

本报讯 根据刚刚公布的中国汽车11月销量数据,东风悦达起亚都市智先锋——智跑销量实现破万,位居该细分市场领先地位。国家推出的购买1.6L及以下车型购置税减半政策让很多小排量车迷颇为兴奋,东风悦达起亚决定额外加码,让智跑车迷也能享受购置税减半优惠。此外,购买智跑还可以享受24期双免

贷款优惠。

东风悦达起亚SUV当家之作智跑,惹眼外观必然能脱颖而出秒杀众人。新智跑在外观上体现出强烈的科技感和未来感,视觉精炼流畅,予人大气感受。其前脸延续了起亚经典的虎啸式家族脸谱,进气格栅宽博有力,视觉简练,车标跃至引擎盖上,让整个前脸充满时尚感。(李 文)

皇冠 2.0T+ 将不烧机油进行到底

本报讯 全新皇冠2.0T+上市以来,以其卓越的品质和创新的精神赢得了无数喝彩,而搭载的D-4ST涡轮增压发动机和手自一体8档自动变速箱动力总成则成为了最大的亮点。一汽丰田对这台涡轮增压发动机也是相当信任,

宣布发动机保修延长至6年。自信当然要有根据,这台D-4ST涡轮增压发动机采用了相关领域里几乎所有的最新技术,包括双喷射、双涡管、双循环、双VVT-i(W)以及水冷技术、启停技术等。(雪 真)

福瑞迪暖意陪伴回家路

本报讯 一年一度春运抢票大战战事正酣,是不是对着满屏幕的无票可卖黯然神伤?那不如来看看东风悦达起亚家轿经典福瑞迪,浓浓暖意陪伴春运回家之路,把爱带给全家。

东风悦达起亚福瑞迪领先且经济耐用的动力性能为家用专属设计,采用1.6L伽马发动机,具有CVT即连续可变气门正时技术,最大功率为123ps/

6300rpm,最大扭矩155Nm/4200rpm(2.0L发动机最大功率更为156马力/6300rpm,最大扭矩194Nm/4200rpm),配备5速手动或4速自动变速箱,响应灵敏,起步轻快,动力充裕。福瑞迪百公里6.3升的油耗、eco节能驾驶提醒确保了优秀的燃油经济性,拥有杰出的性能价格比。福瑞迪,是最好的家庭伙伴。

(少 华)

浪漫平安夜与K3 暖心出游

本报讯 圣诞节即将来临,街道上到处呈现出温馨、甜蜜的气息。此时盛装打扮的你,正需要一辆暖心座驾,来感受这个美轮美奂的童话世界。东风悦达起亚K3带着满车的浪漫情怀,伴你感受这欢乐的氛围。

K3为你的平安夜打造了暖心的专享空间。K3车身长宽高分别为4,600mm、1,780mm、1,445mm,

轴距长达2,700mm,带来十分宽敞的内部空间。车舱内,K3运用高档、环保的饰材进行布置,包括具备记忆、加热、通风功能的电动真皮座椅,以及真皮方向盘和门护板、仪表盘等采用的皮包裹设计,让驾乘者感受到了科技魅力所在。另外,凭借N.V.H优化措施,K3还为驾乘者带来了仿佛远离都市般的宁静车舱。(少 华)

130 台奥的斯新梯入驻哈尔滨银泰城

本报讯 日前,奥的斯电梯(中国)投资有限公司宣布中标哈尔滨银泰城项目,将为其提供130部电梯。该项目是由银泰集团开发建设的高端商业综合体,地处黑龙江省哈尔滨市。奥的斯电梯安装工程预计于2016年年底完成,届时,其绿色节能产品GeN2:emoji:电梯及LINK扶梯将亮相哈尔滨银泰城,为客户带来安全舒适的乘梯

体验。奥的斯电梯(中国)投资有限公司在现场表示,“很高兴地看到又有30多家新的速8酒店开门迎客,在泰州又增加了1家新店并且还是依托速8总部资源进行委托管理、派驻总部店长的,随着速8中国酒店大家庭的不断壮大,越来越多的速8酒店投入运营。今年速8中国又推出了“速8开放式清洁倡导者”的活动,我们会为我们的客人提供更为完善的服务。依托速8酒店30多年的运营管理经验,速8在中国的每一家酒店都会给尊贵的速8客人提供国际化的标准服务。”(李 于)

速8 中国泰州再添新店

本报讯 2015年即将结束的年末,全球最大的经济型酒店运营商之一的美国速8,在被誉为祥瑞福地、祥泰之州的泰州又有1家新的速8酒店:泰州姜堰罗塘东路店开门迎客。这也是速8中国体系中开业运营的第818家店,在泰州的第4家店。

速8酒店泰州罗塘东路店举办了盛大的开业庆典,包括速8中国运营副总裁许悦女士在内的企业界人士、政府官员、娱乐界明星及新闻界媒体朋友们共同参加了此次开业庆典。该店位于泰州市姜堰区核心地段,紧靠繁华的商贸中心—姜堰步行街、东方不

夜城,地理位置优越,交通便利。

速8中国运营副总裁许悦女士在现场表示,“很高兴地看到又有30多家新的速8酒店开门迎客,在泰州又增加了1家新店并且还是依托速8总部资源进行委托管理、派驻总部店长的,随着速8中国酒店大家庭的不断壮大,越来越多的速8酒店投入运营。今年速8中国又推出了“速8开放式清洁倡导者”的活动,我们会为我们的客人提供更为完善的服务。依托速8酒店30多年的运营管理经验,速8在中国的每一家酒店都会给尊贵的速8客人提供国际化的标准服务。”(李 于)

奥克斯发起岁末超级品牌盛典

本报讯 近年来,随着互联网发展以及营销环境的变革,家电企业在营销渠道与营销策略的选择上显示出差异化与个性化的特质,空调领域内各家企业也开始向互联网转型。“双十二”的浪潮袭来,意味着家电品牌将逐步完成对渠道的全面覆盖与针对性布局。以奥克斯为例,在高度重视对资源的整合利用,专注于线下渠道经营的同时,同步完成了对线上电商资源的整合。

作为空调行业引领者,奥克斯“双十一”的表现有目共睹,期间丰富的空调产品、快捷的物流配送、贴心的售后服务,让奥克斯空调取得了口碑和销量齐飞的业绩,成为“双十一”的关注焦点。这次双十二,奥克斯再携多款高性价比产品卷土重来,推出多款产品回馈用户。

早在“双十二”到来之前,各大电商平台已陆续上线“双十二”的活动页面,“爆品优惠,不止五折”“每日疯抢”“爆品超低特价”……各家商家趁着花样使出浑身解数,来吸引“剁手一族”,促销大战硝烟再起。

为了让消费者在购物狂欢中,享受到真正的实惠,奥克斯空调

率先发起年末新一轮促销大战。“双十二”活动当天,奥克斯天猫旗舰店推出感恩返场活动,让错过双十一购物高峰期的消费者们,还可以实惠价享受奥克斯空调带来的精致产品和惊喜。

此次年末收官之战,奥克斯在备货、产品、引流、办公、在线客服等模块上都给电商平台送上充实“弹药”,让“双十二”的促销更具战斗力,并为接下来的双“旦”大促、春节旺销做好铺垫,提前推动了2016年计划进入实际执行层面。

在空调行业,奥克斯空调也是较早进驻天猫旗舰店的企业。多年的营销经验使奥克斯深谙电商营销的思路。随着互联网对中西部及农村地区的逐步覆盖,面对网购人口成分和力量格局逐步被改变的现状,奥克斯借助电商平台实现了对目标人群的成功覆盖。

总的来说,面对互联网时代赋予企业的“开放共创”平台,奥克斯并没有停留在单纯的线下促销活动,而是以更加开放的心态拥抱互联网,并持续加码智能家居。未来,还将继续与京东、阿里、苏宁等渠道巨头联手“借势腾飞”,占有更多的市场份额。(江 文)