

## 行业观察

## 从田间地头到“上天下海” 新电商直播引关注

□ 朝朝

8月15日,原南海舰队副政委俞林森将军、游艇高级教练员撒元超等先后走进拼多多直播间,开展船艇、航海及国防领域的教育科普,吸引了84万网友观看。

本次活动的策划人介绍说,“今年正值中国人民解放军建军93周年,在南方地区的洪涝灾害中,人民军队依旧奋战在抗洪一线,此次直播旨在向公众普及船艇、航海及国防教育相关知识。感兴趣的网友,还可以在拼多多直播间里直接下单,购买从8.65万元到780

万元不等的摩托艇及游艇。”

当天,77岁的俞林森将军走进直播间,随即引来等待已久的网友一片叫好声,“将军好!”“最可爱的人!”

据了解,俞林森出生于1943年,曾任中国人民解放军南海舰队政治部主任、海军南海舰队副政委等职务。1997年,俞林森被授予海军少将军衔。

“中国海军一路走来非常不容易,现在我们有自己的航母及各种先进的武器装备,国防实力大大增强。”俞林森说。

在直播间里,俞林森讲述了自己的军旅生涯。他说,“我

们早期的舰艇只是两三百吨的吨位,而我们的对手那时候是两三千吨,我们相差了10倍,但还是咬牙拿下了战斗的胜利。”

中国海军国防力量已经今非昔比。2012年,中国海军首艘航母“辽宁舰”正式入役;2019年,中国第一艘国产航母“山东舰”交付给海军。今天,中国海军的现役舰艇总吨位居世界第二,已经是西太平洋地区最大规模的海上武装力量。

此次在拼多多直播间宣讲国防教育,俞林森身着的正是“辽宁舰”航母的纪念衣帽。

“军民鱼水情”一直是人民

解放军的优良传统,今年正值建军93周年,在南方多地的洪涝灾害中,人民解放军投身抗洪一线。很多网友注意到,民用船艇像摩托艇、充气艇等,在抗洪救灾中发挥了显著作用。

此次直播活动,除了带来国防、军用舰艇知识的介绍,直播间还邀请到了广州正浩航空集团董事长、航海高级教练员撒元超,讲解民用船艇知识,并带网友走近港口码头,观摩游艇及摩托艇,近距离感受在江河湖海航行的魅力。

在直播间里,网友注意到,页面右下角的商品小盒里,已经有多款售价从8.65万元到780万元不等的民用摩托艇以及游艇等商品上架。

据介绍,本场直播活动由广东省江苏商会、广州温州商会等联合举办,活动持续了4个多小时,累计吸引84万网友观看。有闯进直播间的网友表示,“太过瘾了,上次刚看完拼多多卖飞机,没想到又卖起了游艇。”

据报道,今年7月拼多多一场直升机“飞播”活动同样引发了近百万网友围观,直播间一架售价1500万元的空客H125直升机显示“拼单2件”,有两位买家付下了订金。目前,已有数位消费者通过此次直播,正在与商家进一步接洽商品购买的详细事宜。

与此同时,河北巨鹿县委副书记、县长付玉林、内蒙古自治区牙克石市委副书记、市长藏著强,

库都尔林业局党委书记董晓斌也纷纷走进拼多多直播间,为自己家乡的特色农副产品带货。

在直播间的众多产品中,有一款蓝莓果汁背后的故事让人动容。在呼伦贝尔,全国残疾人自强模范臧彩楼几乎是家喻户晓。他曾被火车轧去左腿;大火中他死里逃生遍体伤痕;妻子儿女遭遇车祸,离他而去……他退掉了政府给的低保金,用自己仅有的一点钱,艰难创业。

臧彩楼修过鞋,修过表,开过网吧,做过卖场。2011年,他用创业积蓄办起了蓝莓饮料加工厂,持续带动当地的残疾人就业,同时向周边的贫困户收购蓝莓和沙棘果,助力当地脱贫事业。

面对拼多多的直播镜头,臧彩楼说,“1996年政府为我捐款的文件,我直到今天还保留着。当年很多好心人对我的帮助,我不敢忘。开工厂做饮料,想为家乡做点事,也是报恩。”

“今年以来,全国各地的农产区纷纷选择上行新电商,平台各项涉农数据均创历史新高。一季度,平台新增涉农商家超过27万,接近去年全年新增数量。”拼多多新农业农村研究院副院长狄拉克表示,很多农产区通过新电商实现“产地直连餐桌”,将农产品卖得多、卖得远、卖价更好,实现了全面帮助农户增收。

## 行业观察

## 图书编辑策划要练好“三部曲”

□ 阴耀华

图书的编辑策划直接影响着我国出版行业的发展,是党和国家一直重视的方面。在当下的出版业中,图书如何顺应社会时代的潮流发展,加强书籍的内在价值,是一个需要探讨的战略性问题。

第一,加强市场调研。市场调研是图书编辑工作的前提条件,在图书编辑中选题是尤为重要的,一个好的选题能够支撑文章的内容骨架,是文章的精神主旨。因此,在编辑之前要做好市场调研工作,通过对书店、读者的分析,进行深化拓展了解,以严谨的态度针对市场的变化选题。

第二,提升作品质量。作者是书籍制作的主要力量,书籍的编写与制作通常体现着作者的文化底蕴和专业职业素养。尤其是在现代化的图书编辑发展中,读者对于作品的要求越来越高,普通平淡的文章已经不能吸引他们的眼球,只有新颖有内涵的文章才是读者的追求。因此,读者的需求直接成为作者写作的一定标准,作者应对自身进行高质量的严格要求结合时代发展,创作高水平的文章。此外,编辑要及时与作者进行交流,了解当下创作的进度,并根据市场的动向可与作者进行协商。这样不仅能够创作出适合当下发

展的文章,更能提升作者的创作效率。

第三,加强品牌营销理念。图书编辑策划的最后一项工作内容就是销售。创作并印刷出图书后,如何针对市场的需要进行合理的销售是重点。为了使营销利润最大化,不能降低图书质量就只能提高营销手段,要做好图书的宣传工作,扩大图书的影响范围,可利用网络宣传与实体宣传相结合的方式,让更多读者了解将要出版的图书。可以利用微信、微博等形式打造图书品牌形象,申请独立的图书公众号,运用公众号传播出版社的文化与相关书籍,增强社会影响力。

图书的编辑策划关系着出版业的发展速度,在社会水平不断提高的当下,读者对于书籍的要求与时俱进。作者在创作历程中,想要保持原创地位吸引读者的阅读兴趣,就需要在日常学习中增加自身的文化知识,了解时代发展的进程,才能使作品在多样的文章中立足。编辑在对市场进行相关调研后,要与及时与作者交流。与此同时,还要加强品牌营销理念,树立良好的图书品牌形象,才能完善图书的编辑策划,最终推动出版业的发展。(作者来自:河北人民出版社有限责任公司)

## 深圳开启卫星赋能物联网新时代

□ 梁畅水

近日,深圳市卫星物联网产业协会第一届第一次会员大会在光明区中集卫星物联网产业园举行,中集产城、华讯方舟、日海智能等40家会员单位代表出席会议,进行现场表决和选举。大会审议通过了协会章程、选举办法,并现场选举出协会第一届理事会理事成员,以及会长、副会长、监事、监事长等人选。

当选会长深圳市中集产城发展集团有限公司副总经理张一平在致辞中表示,卫星物联网已被写入国家网信办“十四五”规划和深圳市“十四五”规划草案,他对未来前景充满期待。深圳市卫星物联网协会定位行业智库、企业平台、个人圈层,将为卫星物联网产业的健康发展、为各会员企业的业务发展、为每位参与协会工作同仁的个人发展共同努力。

可以说,该产业协会聚集了深圳卫星物联网产业链上的大部分企业。如在卫星制造领域,深圳航天东方红海特卫星有限公司自主研发的航天装备

取得一定的进展;在卫星应用领域,华讯方舟科技有限公司正在布局卫星互联网业务领域。

业内人士指出,卫星物联网的挑战终究在应用。企业端用户要加快应用示范,突破产业化的前期瓶颈,全产业链协同发展。同时,要联合金融创新促进示范产业化推广以及保险与卫星物联网技术的融合,发挥深圳的先行示范区优势和海洋城市优势,在智慧海洋方面深度着力,构建金融、应用和技术的融合体系。

深圳市卫星物联网产业协会顺应当前航天技术的创新发展与物联网、卫星互联网、5G等“新基建”的部署推进,秉持公益性初心,以物联网应用为驱动,通过产业化服务和专业化运营,搭建“产业资源共享+协同技术攻关+高端人才培养+产业咨询研究+行业应用推广+产业资本加速”六位一体的产业创新服务体系,完善产业链条,培育产业生态,打造应用示范标杆,实现创新引领,促进航天技术与物联网产业的协同创新与融合应用,开启卫星赋能物联网的新时代。

## 视频彩铃让等待创造巨大价值

□ 李娜

随着5G时代的到来,三大运营商共同宣布启动5G商用服务,在此时代契机之下,中移视铃以通话视频彩铃为基础,打造大B端集团企业开发及C端细致服务专业团队,在升级传统语音彩铃为视频彩铃的同时推出短短视频,让用户之间产生信息交互,内容不仅突破文字局限和容量限制,更加实现了文字、图片、音频、视频、位置等信息高效融合。

呼叫等待视频是最精准、最低成本的媒介平台,产品可以量身定制,播放端可定时定量定用户。据统计,房地产公司定制企业视频彩铃后成交额提升83%、东风4S店企业视频彩铃带来商业转化率高达90%。目前,中移视铃彩铃科技发展有限公司已与三大运营商签约视频彩铃全国投放权,与世界500强更多品牌陆续合作中,在潜移默化中让品牌深入人心,塑造品牌形象、精准定位用户类型,有的放矢。在信息传递过程中,支持加密,在让每一次呼叫都成为用户创造价值的管道的同时,还有效保护用户隐私,人人都是安全可靠代理商和媒介端。

□ 司倩

日前,百名河北保定、雄安新区的设计师精英和设计机构齐聚墨瑟总部,探索设计与现代居住的密切联系,以生态创造美好人居。金堂奖全国联盟秘书长黄艳红,河北建筑装饰协会设计专委会、河北建设集团装饰工程有限公司设计院院长尚广金,墨瑟门窗总经理刘志来等出席活动。

“金堂奖·中国室内设计年度评选”是中国最具规模和影响力的室内设计行业年度评选。金堂奖自2010年举办以来,每年吸引数千个各个领域优秀年度竣工作品的集结。同

时,吸引了大量港台及欧洲、亚洲等国外籍设计师的积极参与,代表了中国室内设计高速发展的趋势,代表了中国室内设计走向世界的决心和希望。

本次活动在墨瑟门窗总部举办,彰显了墨瑟门窗在设计师行业获得的高度认可,同时也表达出了墨瑟门窗愿为家居行业设计师搭建成长平台。

刘志来表示,随着消费不断升级和消费者审美的提升,作为门窗行业的引领者,墨瑟

门窗一直秉承“聚焦先进设计理念,探索空间未来设计发展趋势”,始终引领国际前沿科技并坚持自主研发,为消费者创造出更具设计感更智慧的产品。墨瑟门窗愿与更多前沿设计师携手,共同打造更为健康、科技、生态的人居环境。

尚广金指出,建筑装饰与室内设计与我们的生活息息相关,人与自然和谐共处是我们共同追求,未来我们愿与墨瑟门窗这样的企业一起,挖掘更多被动

式建筑设计的可能,创造更加舒适、科技的人文居住设计方案。

秉承“设计创造价值”的使命,为保定雄安新区设计的发展增添砖瓦,金堂奖全国联盟秘书长黄艳红等人共同开启“2020-2021金堂奖全国联盟(雄安新区&保定站)”启动仪式。

墨瑟门窗通过搭建设计师平台,对话国内乃至国际顶级设计师,交流设计理念和作品,并携手顶级设计师,共同打造知名项目,不断提升设计的实践价

值。聚焦先进设计理念、探寻空间设计价值,墨瑟门窗积极探索不断变化的消费需求之下的未来人居新模式,为人居空间提供门窗解决方案及设计创意研究。

墨瑟门窗将携手为搭建设计发展的优质平台不懈努力,以人居环境的不断优化改善为核心,秉承让生活更美好的理念,不断探索居住空间的可能性,探索美好人居的发展方向,为中国室内设计师搭建实现设计价值、实现个人理想的平台。

## 以生态创造美好人居

探索设计与现代居住的密切联系,墨瑟门窗设计论坛峰会圆满召开

## 供给侧创新 推动养老革命

泰康首届长寿时代论坛发布四大解决方案迎接长寿时代挑战

□ 司倩

8月18日,泰康保险集团在京举行“长寿时代高峰论坛暨泰康方案发布会”,隆重发布四大解决方案,迎接长寿时代。全国老龄办副主任吴玉韶、北京大学著名教授钱理群、北京医院院长王建业、著名经济学家曹远征等嘉宾出席论坛。

## 大健康将成支柱产业

作为长寿时代理论的前瞻者,泰康保险集团创始人、董事长兼CEO陈东升在论坛上阐述,“未来三五十年或者到本世纪末,人类将进入长寿时代。人口结构的变化必然带来社会政治、经济结构的颠覆性影响。个人和社会必须立足全生

命周期,积极主动应对这一系列的变化,面对人类社会的终极挑战。”

保险业在参与构建长寿时代下的产业体系方面具有独特优势。保险是金融服务业,更是民生产业,与养老、健康产业有天然交集。保险资金特有的长期性和稳定性,使保险公司可以长期投资支持养老、医疗健康产业发展,不仅能解决上述产业发展的融资问题,也能实现保险资金投资的多元化,更是保险产业链的延伸,建立产业生态,取得协同效用。

面对长寿时代的机遇和挑战,泰康提前布局,打造大健康产业生态体系,形成长寿、健康、富足三大闭环,致力于做大民生工程和大健康产业的核心

骨干企业。通过整合保险支付与医养服务,泰康已从“传统人寿保险”覆盖到整个“大健康产业生态体系”,探索长寿时代解决方案的“中国样本”。

今年,泰康第三次荣登《财富》世界500强,以295.02亿美元营业收入大幅跃升至第424名。泰康保险集团总裁兼首席运营官刘挺军表示,泰康通过推动医养康实体建设与保险的融合发展,既通过供给侧产品创新满足日益增长的健康需求,又促进需求侧健康险、养老险的创新发展。

## 创新发布四大解决方案

论坛上,泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程康平代表集团发布泰康方

案,由三大客户解决方案和一大职业解决方案共同构成。

长寿解决方案,主要通过“年金+养老服务”,将保险产品结合“确认函”的方式对接医养实体服务,依托泰康长寿社区提供一站式养老生活解决方案。

健康解决方案,通过构建“健康险产品+健康服务+大健康生态”来实现,泰康自建医疗生态体系、健通医疗网络,及生态链股权投资,让泰康客户可以享受最优质的医疗资源,给予生命更多保障。

财富解决方案,通过“保险金+资管服务”,泰康资产作为国内资本市场的优秀机构投资者,客户通过泰康实现财富保值增值,未来无缝对接至泰康

高品质医养服务中,从而形成立体化财富解决方案。

职业解决方案,健康财富规划师(HWP)这一职业构源于陈东升董事长,响应长寿时代号召和客户迫切需求,横跨医养、健康和财富管理三大领域,是专业服务于高净值人群全生命周期、全财富周期的专家,是一站式健康财富管理综合解决方案的推广者。

泰康方案的意义在于,通过“保险支付+实体服务”的伟大创新,为客户提供全生命周期的解决方案,通过健康财富规划师这一全新职业,为客户个性化定制泰康方案。

泰康希望用创新的商业模式,让中国人在新的时代更健康、更长寿、更富足。