

宁波联美国际货运代理有限公司董事长钱明:

## 以科技创新赋能国际货运

他自2006年起扎根于国际物流领域,十年如一日奋斗在行业最前沿;他一手创办了宁波联美国际货运代理有限公司并担任董事长,带领团队攻坚克难,确保了公司行业地位遥遥领先;他组建了专业技术队伍,凭借前瞻的眼光和新技术,将公司打造成集海运、空运、陆运、仓储为一体的领先综合性国际物流企业……他就是中国知名的国际货运运营专家钱明。

在这个全球化的时代里,国际货运拉近了世界的距离,在国

际之间建起一座座桥梁。钱明在公司成立之初,便早已预见到了这一行业发展的大趋势,他凭借引领时代创新与行业前进的精准目光,以过硬的技术、优质的产品和服务,带领公司始终走在国际货运的时代前沿。

钱明深知创新的重要性和价值,因此以最强劲的效果保障来创行业先河。他通过及时掌握国内国际货运行业的最新发展动态和趋势,积极投身科技创新,主持了公司的多款先进国家计算机软件技术的开发,通过推出“国际货

运产业链服务运营平台”“国际物流仓储运营平台”“货运运营科技云巡检管理系统”“数据驱动货运运营精细化运营平台”“国际货运代理管理信息系统”等一系列功能强大的平台,带领公司团队走出“优”和“精”的成功大道。

以“国际货运产业链服务运营平台”为例,传统的国际货运服务平台一直存在着数据及时性差的问题,从而导致了管理效率低下、管理成本居高。钱明带领团队开发的这款平台涵盖了货运产业链的全部环节的信息,将市场

定位的各个数据迅速而精准地获取并应用到Eacharts中的折线图、状态图、柱状图中,从而帮助企业在优化管理产业链的同时,实现企业经营模式的优化,帮助企业持续保持竞争力。

而在“国际货运代理管理信息系统”中,钱明通过建立起这一软硬件数据同时更新的先进平台,让广大用户可以第一时间看到国际货物代理的流程以及状态,使平台成为对货物管理保驾护航的雷霆利器。

一直以来,依靠国际货运的很

多企业都面临着对物流进展以及对国际货物仓库的存储和管理情况了解不够及时的窘境。由钱明开发的“国际物流仓储运营平台”完美解决了这一难题,它通过JAVASCRIPT等语言的使用,将用户对国际货物仓库的整个管理流程做到了极致,从而助力企业增长精准战略预判的能力。

正是在这些核心技术的加持下,10余载光阴里,钱明带领公司一路高歌,稳居国际货运行业发展的前列,并以创新赋能行业的奋进前行。(王喆)

水井坊全国商务总经理蒋炜:

## 水井坊高端运营背后的营销突破

在品质消费时代,消费升级让人们对产品品质提出更高要求,白酒行业也不例外。当白酒企业纷纷把竞争的焦点转向品质,水井坊作为中国白酒领域历史悠久且自带高端基因的白酒品牌,近年来通过产品升级创新和出色的运营能力取得了多项高端化成果,为美酒美生活的当下增添一抹亮色。

专注于运营策略和营销模式的不断创新,是水井坊全国商务总经理蒋炜在竞争激烈的白酒市场中,助力公司布局高端白酒市场、树立高端品牌形象的成功路径。2022年4月,水井坊新一代“井台”上市,引起了业内的高度关注。水井坊“井台”是公司的核心产品之一,它升级的背后是品

质的突破与创新,也是产品与消费者的共生迭代。与此同时,作为水井坊的商务带头人,蒋炜和团队在营销层面进行了系统化、全方位的升级赋能,包括优化经销系统,突破团购、企业、圈层业务发展,多维度加强消费者培育以及提升消费者体验。

如何向消费者进行品牌理念和价值的有效传达?如何让消费者认同品牌价值并产生信息的二次传播?针对这些营销的关键,蒋炜在向消费者传递水井坊高端品牌基因的过程中,不断拓宽渠道和场景,以体育营销和文化营销为重要抓手,启动与中国冰雪大会、WTT世界乒联、国家宝藏等大IP的深度合作,开展覆盖多重高端圈层的营销活动,带动品

牌高端化发展。

另一方面,蒋炜非常重视与经销商的共创共赢。为有效执行品牌高端化的策略,2021年8月水井坊与25位大经销商组建了高端白酒销售公司,专注于销售水井坊典藏及以上产品,谋取更大的高端白酒市场份额。这项改革举措也是水井坊在过去一年的营销突破之一。蒋炜表示,通过核心经销商协同关系的转变,建立可持续发展的战略伙伴关系,构建厂商命运共同体,可实现全国范围内与经销商、地方优势资源的深度联盟。

事实证明,高端销售公司的成立在提升水井坊高端白酒产品运作能力方面发挥积极作用。不仅如此,基于高端化销售公司的平台,水井坊的高端产品商务团队得

以持续耕耘高端圈层,构建高端圈层的会员服务体系,进而以更直接、周到、定制化的互动服务维系核心的高端白酒用户,实现从获新到维系的闭环。不难发现,在这项营销变革中,蒋炜擅长发挥“1+1>2”的效果,实现了水井坊和经销商的双赢。除此之外,在数字化支持上面,他和团队也积极赋能经销商发展,例如开发更多“BC联动”方案,为协同合作伙伴共同发展带来更强的兼容性。

作为中国特色的传统行业之一,白酒在过去十年的发展可谓跌宕起伏。于2011年加入水井坊的蒋炜不仅经历了外部大环境影响下的阵痛时期,也见证了白酒行业在消费趋势、人群、渠道等方面的巨大变化。面对不同阶段的

困境和难题,蒋炜携手水井坊一一跨过,并积极推进新型营销体系建设,带领团队连续七年实现销售业绩增长。2021年,水井坊年营收45亿元,净利润突破10亿元,同比分别增长54.1%和63.96%,创下历史新高。

回顾在水井坊的非凡十年,蒋炜回馈的不只有亮眼的销售成绩,还有品牌影响力和美誉度的提升。在2022年第七届中国酒业资本论坛中,水井坊凭借在品牌缔造与高质量发展端的优秀成绩分别斩获“创新案例奖”和“最具增长潜力品牌奖”,充分彰显了其在市场营销、用户培育以及品牌高端化发展等方面的成功探索,也为新时代中国名酒进阶发展提供了新的方向。(高笑同)

兴业证券股份有限公司固定收益业务总部团队负责人齐楠:

## 响应“金融大时代”,创新企业债权融资

时代始终在呼唤精英。随着消费经济的复苏、国内国际双循环的新格局崛起,如何更好地利用债权融资来延长现金跑道,发挥金融资本服务实体经济的功能,是无数金融专家们正在鼎力追求的目标。这其中,兴业证券股份有限公司固定收益业务总部团队负责人、国内顶级企业债权融资专家齐楠是行业佼佼者之一。

齐楠在中国的金融圈里成名很早。不仅因为他同时拥有中国人民大学金融专业和澳大利亚

墨尔本大学信息工程专业的硕士学位,具有丰富的理论知识;更因为他深耕金融行业十余载,一直致力推动中国债权融资领域的发展。他是“债权融资计划”这一资本市场重要的创新融资工具的参与者、设计者,为“债权融资计划”初期建立的审核标准和风险控制做出了重大贡献。“债权融资计划”的成功落地,为中国债务融资工具市场作出了新的补充和支撑,意义重大,目前的市场规模已超2万亿元,成为了中国资本市场中不可或

缺的融资工具之一。他被誉为“行业标杆”,先后在金融类国有资产大型交易平台——北京金融资产交易所担任业务主管、在“中国本土最佳投行”获得者兴业证券股份有限公司担任固定收益业务总部团队负责人,为中国头部金融机构业务的大力拓展立下了汗马功劳。

随着“金融大时代”的到来,债权融资已经成为广大企业得以发展的重要引擎。齐楠凭借着引领时代创新与行业前进的精准见地,响应着时代的呼唤,一路高歌,勇

往直前,成为行业领头人。

提起企业债权融资的创新性,就不能不提到齐楠撰写的相关论文。在被誉为“中国数字化进程中的领袖杂志”《数字化用户》、金融IT领域权威学术期刊《新金融世界》、国家级大型综合杂志《大众商务》《财富生活》等核心学术期刊上,齐楠先后刊载了多篇学术价值高、借鉴意义强的论文。这些既让同行受益,又助力业内人才培养、推动了行业前行。

比如,齐楠在刊发于《数字化

用户》的《金融机构债券投资交易风险及对策探究》一文中深入分析了金融机构债券投资的现状,从操作风险、违约风险、利率风险、流动性风险等几方面概述了可能出现的交易风险,并提出风险应对策略,为众多同行提供了行业新思路。

得益于齐楠的独具慧眼和严谨点评,这些年来,齐楠多次应邀为同行评审。多家国企对他担任评审的发行方案表示了高度认可,成为业界佳话。(成玉麟)

思杰大中华区总经理于放:

## 快人一步抓商机,助力企业“云管理”

有着多年外企从业背景和丰富互联网经验的于放,于2017年至今任职跨国企业思杰的大中华区总经理,主管思杰在中国全面业务的开展。在于放的带领发展下,思杰在中国取得了重大发展,尤其是为企业客户提供云计算解决方案方面,表现尤为出色。

毕业于上海交通大学工业自动化专业的于放,有着多年世界500强跨国企业的从业经历。名牌大学的学习经历赋予了他善于

学习的精神,而世界500强的从业经历提升了他的战略思维及管理模式。一路走来,于放自带光环,尤其是于放担任思杰大中华区总经理以来,作为中国云计算运营管理领域被广泛认可的顶尖专家,他推动了中国算力水平,提高了中国云计算的普及率,为提升中国信息化水平做出了应有的贡献。

作为云计算运营管理专家之一,于放总能快人一步地推出适

合中国企业发展的云计算解决方案。比如,在布局某中美最大合资车企思杰云环境设计项目中,于放首先考虑的是该企业“绿动未来”全方位战略的独特发展特点,因而创新性地基于分时应用的桌面云服务和云计算服务融合在解决方案中,此举受到客户的高度认可。此项目中所包含的云解决方案复杂度之高,以及与该企业发展特点所进行的高度战略匹配,使得该方案只有中国最

优秀的云计算运营管理专家才能做到,而于放便是其中之一。

又如,某中国大型金融保险集团人寿云桌面的项目,在该项目的设计过程中,于放将交付能力和信息安全放在首位,并对整个项目的过程严格把控。尤其是于放为客户设计了“两大两小”架构,增强了客户的弹性交付能力,提高了用户工作效率。该公司于2015年部署该项目以来,为集团和全国各地分子公司超过10万员

工提供高效的桌面云服务。特别在三年疫情中,于放所设计的大外网接入体系,让员工在家、异地实现了正常工作,桌面云已经成为该企业核心系统之一。

云计算是未来的发展趋势。一直以来,于放使用最前沿的桌面虚拟化技术,为中国的“云端生活”提供了诸多助力,为众多先进企业提供最适合的云计算解决方案,与众多同行一起,共同推动中国云计算一往直前。(段云霄)