

北京天舟通信公司副总经理孙大成:

把握信息时代风口 构建通信领域安全

▲ 秦明

走进位于“北京硅谷”中关村的银网中心大厦,在脑力碰撞的北京天舟通信有限公司(“天舟通信”)会议室里,副总经理孙大成正在为研发和运维部门布置工作。这位通信技术领域的研发专家,凭借着对行业敏锐的洞察力和深厚的专业底蕴,成为把握时代风口的“弄潮儿”。

自上世纪90年代起,孙大成便投身通信技术领域,迄今已深耕30载。他既见证了行业的发

展,亦为行业的变革与创新奉献了一己之力。

孙大成的专业能力,使他在每一家公司的任职期间,都发挥出巨大的作用。数年来的历练,使他有着良好的职业操守和优秀的专业能力,取得了在在职期间优秀的项目和经营管理业绩。其中,就包含着天舟通信。

天舟通信作为植根于北京的科技公司,天然凝聚着专业的技术开发团队。得益于如此宽广的平台,加之自身优秀的专业实力,孙大成担任天舟通信的副总经

理,迅速成为助力天舟通信业务拓展和品牌影响力提升的幕后功臣。

在这里,为了更好地提供个性化通讯服务产品及专业服务,孙大成带领团队,从业务和系统两大方向研发,攻关技术难题,为公司搭建起集数字化、云计算、融合化和智能化为一体的先进通信服务平台,服务于电商、物流、售后、金融保险、政务等众多领域,已为数亿用户带来绝佳体验。

天舟通信以呼叫中心技术为

基础业务平台,面向用户提供融合通信产品特点的开发和运营服务。为了进一步提升业务平台,为行业提供特色化应用服务,孙大成组织设计和建设了全国集中业务系统,将原分省独立的系统集中化,实现了全国统一管理,实现了业务的全国联网和统一服务;通过对通信资源的组织优化,解决了原来的覆盖盲区和码号传递多0多区号等问题。这为未来业务拓展,提升服务潜力,打下了稳固基石。

随着互联网的迅猛发展,天

舟通信意识到用户个人信息泄露问题将是行业发展中的巨大隐患。基于此,天舟通信于2016年组建能力合作部,历经两年推出“安全号”业务,该服务以“保护用户真实号码不泄露”为目的,通过强化安全通信服务能力平台,对客户通信信息强化屏蔽保护,进而通过真实信息的隔离,确保通信信息的安全。该安全号被业界誉为“通信信息安全号码服务的领航者”,这也充分证明了孙大成的前瞻意识和创新精神,为通信领域做出了重要贡献。

妙飞江苏食品科技公司创始人陈运:

深耕乳制品运营管理 推动奶酪业健康发展

▲ 赵蓉

近日,由中国大消费CXO创新中心、中国轻工企业投资发展协会主办的“2023年中国大消费CXO年度盛典”于上海举办。妙飞江苏食品科技有限公司创始人兼董事长陈运凭借在“推动奶酪食品行业发展,助力健康中国战略落地”等方面的突出成就,荣获“2022年中国大消费创新人物”。

陈运从奶酪棒这一细分领域切入市场,仅用4年时间,便带领

妙飞由后起之秀变成行业黑马,成长为奶酪行业的领先品牌之一。在陈运的带领下,妙飞顺势抓住市场浪潮,适时提出“0蔗糖,更健康”的乳品消费新主张,对于儿童健康食品市场意义重大,同时也引领了奶酪行业的发展。

作为妙飞创始人,陈运始终专注乳品及乳制品行业,深耕乳制品行业20余年,是国内第一批参与奶酪产品研发的从业者之一。从2008年起,陈运顺应行业变革和消费升级的趋势,开启奶酪事业,先后两次从0到1打造奶

酪领导品牌,并突破十亿销售大关。陈运曾任全球乳业五强伊利集团的奶酪事业部总经理,完成从零到行业第一的市场超越;2015年陈运开始组建妙可蓝多奶酪业务,三年内完成了从零到年收入12亿元的市场传奇。

2021年11月,妙飞推出行业内颠覆性产品——小牛有约原制奶酪棒,是首批符合国家新标准的原制奶酪之一,是对高密度营养解决方案的积极探索。

“尽管当前儿童食品市场有专为儿童研发的高端食品,但高

钠高脂肪的不健康零食市场占比依然很高。而妙飞将自始至终为儿童提供绿色健康的奶制品。”陈运说,经过这几年的发展,妙飞也已经实现产品的多线布局,不仅有儿童奶酪棒,还有健康非油炸的芝士脆等休闲零食,以及黄油、马苏、芝士片等多种家庭佐餐食品,已经实现奶酪食品的全面开花,覆盖全国10万多零售终端网点。

正是对奶酪行业发展的前瞻洞察和突出贡献,陈运曾荣获2022(第五届)亚洲经济大会“行

业创新人物”奖项、2021年GM-TIC全球营销技术&零售创新峰会“年度新锐品牌领袖人物”。

在此次盛典中,妙飞在创始人陈运的带领下荣获“2022年中国大消费最具韧性企业”,在此之前,妙飞已获得了第三届(2020—2021)iSEE创新产品百强奖、2021年亿邦动力新消费·成长TOP100奖、京东生鲜品类领航奖、2021年度新锐品牌价值奖、2022中国食品与健康示范企业……在深耕乳制品运营管理中,陈运不断书写行业新篇章。

游族网络运营资深专家陈芳:

网游研运一体化 版图拓展全球化

▲ 张元

近日,伽马数据公布了“2022年全球移动游戏市场中国企业竞争力TOP25”。凭借着卡牌赛道的领先优势、战略布局的突出成效、新品全球发行成绩、产品储备丰富等核心因素,陈芳治下的游族网络入选竞争力TOP25名单。

自担任总经理以来,陈芳带领游族网络坚持研运一体,以全球化视野开发高品质产品,积极开拓海外市场,成为出口海外的

领军企业。

作为游族网络总经理,陈芳一方面持续进行产品精品化和运营精细化,以用户需求为核心,立足SLG/卡牌/MMO等传统优势品类精工细磨,同时扩展二次元、休闲等品类,满足多元用户需求,从题材、玩法、美术和品类融合等多个维度,进行产品创新。另一方面,带领游族网络确立了成熟的发行理念和运营体系,面向区域市场搭建由本地精英组成的综合性发行团队,专注区域强势品类的研发和运营,将

发行版图拓展至全球200多个国家和地区,在海外积累1000多个合作伙伴。

凭借着丰富的行业经验,陈芳带领团队紧跟时代步伐,致力于游戏画质、内容、玩法、技术的创新,其领导研发的南派三叔正版IP授权MMO手游《新盗墓笔记》,从世界观架构到美术特效,均突出中国风元素。成功研发之后,陈芳又致力于在全球范围内扩大“盗墓笔记”IP的文化影响力,如今已上线欧美和东南亚超100多个国家和地区,掀起了东

方冒险的奇幻体验,已然成为当下最火爆的MMO手游。

无独有偶,近期刚斩获“十佳海外表现游戏”奖项的卡牌游戏《绯红神约》,也是陈芳带领团队实施“全球化研运一体”战略的显著成果之一。

在《绯红神约》的研发初期,陈芳就将其定位为面向全球发行的高品质卡牌游戏,因此带领团队在数值卡牌基础上对题材、玩法和品类、融合等多个维度进行了创新,使其在角色立绘、战斗体验、养成玩法等多个层面,

都给消费者带来耳目一新的沉浸式体验。而在产品宣发方面,他带领项目组根据当地用户的游戏习惯和文化认知,因地制宜地设计产品策略,精细化地深耕日本、东南亚市场。《绯红神约》上线一周后,就挺进日本App Store畅销榜TOP7,并多日霸榜日本地区App Store和Google Play双平台免费榜TOP1,之后又一度登上泰国App Store畅销榜TOP3和新加坡App Store畅销榜TOP2,奠定了游族网络在国内游戏市场的领先地位。

房地产管理运营专家周子飞:

深耕地产二十年 未来目标更高远

▲ 张宏伟

在中国房地产竞争激烈的市场环境下,身为同森集团总经理的周子飞,率领着同森集团,20年来,在房地产开发以及商业运营、金融投资等多方面取得傲人的成绩,日益成为一家备受行业瞩目的企业。

“我曾经在成都市第一建筑工程公司任职,后来成为该公司的项目经理。也是因为建筑工程这个行业,我才走到了地产开发

这条路上。”在聊起自己的职业生涯时,周子飞透露,自己自四川师范大学毕业后,先在成都市第一建筑工程公司任职,期间积累了大量的工程管理经验,在此也发现了“地产行业,潜力巨大”,以至于在这个行当步步为营,稳扎稳打,全方位积累行业的管理经验。

在谈到管理理念时,周子飞表示,自己的管理理念就是严于律己,追求卓越。他觉得一个好的领导者,首先要自己有一个严格的要求,才能带领公司向更高

的目标迈进。

多年来,周子飞研修多项管理课程,2017年到2019年间,连续三年获得清华经管EMBA年度最佳个人理事荣誉,更是获得了清华经管EMBA四川校友会2019年度最具个人价值贡献奖。

在公司里,他严于律己,同时对员工也有着严格的要求,他鼓励员工,以打造高品质的产品为职业追求,以清晰的人生规划为目标设定,并在实际工作中,追求卓越,完善品质。

“我们的发展战略是以质量取胜。”周子飞认为,地产开发行业本质上是一个服务行业,关键在于能否满足客户的需求,提供优质的房产产品和服务。因此,同森集团一直将质量放在首要位置,不断提高产品品质和服务质量,以赢得客户的信任和支持。

在产品开发上,同森集团以成都为中心,目前公司已经开发了多个优秀地产项目,如夏纳湾、同森·锦熙、德阳同森·锦樾1号、乐山同森·锦樾1号、同森·锦

逸名邸和同森翠叠森林等,这些项目不仅获得了广大客户的好评,还赢得了多项社会荣誉和奖项。

“严于律己,追求卓越。”这是周子飞的座右铭。为做好公司未来的发展规划,周子飞决意与志同道合者一起,秉持同森集团“以质量取胜”的发展战略,坚持以人为本的团队建设理念,不断提升公司的综合实力和服务水平,努力将同森集团打造为全国领先的房地产开发商之一。