

商业运营专家王思璟:

科技创新引领商业运营新篇章

冯学义

随着数字经济的迅猛发展,商业运营正迎来前所未有的变革。互联网和科技的深度融合,催生了无数新兴企业和创新模式,使商业运营变得更加高效和智能。在此背景下,如何利用科技手段提升运营效率、优化用户体验,成为每一个行业精英关注的焦点。王思璟作为商业运营领域的翘楚,以其卓越的创新能力和管理才能,为行业树立了一个杰出典范。

作为一位资深的商业运营专家,王思璟的职业生涯充满了创新

和突破。早在2012年,王思璟便投身腾讯,深耕于互联网运营领域,积累了丰富的实践经验和专业知识。

2014年,王思璟携手志同道合的伙伴,共同创立了北京更美互动信息科技有限公司,并出任首席运营官。在她的精心规划和带领下,公司不断突破传统,勇攀高峰,迅速成长为国家级高新技术企业和科技型中小企业。

更美互动旗下的更美APP,如今已成为中国消费医疗领域的领军者。该平台覆盖全国百余座城市,汇聚了数百万用户与数千名认

证专家。公司凭借强大的实力,完成了多轮融资,成功打造了中国移动医疗领域首家实现完整交易闭环且营收领先的平台公司。

王思璟在任期间,针对公司的业务拓展和发展需求,主导研发了一系列重要技术产品,包括“基于下一代数据库的商品管理系统”“基于异步输入输出和下一代数据库的商家管理系统”“基于跨平台移动端开发的客户端系统”“基于无服务器架构的商务管理系统”等。这些技术革新有效优化了内部管理流程,提高了工作效率,同时增强了用户体验和价值创造。

除了在公司研发成果方面的杰出贡献外,王思璟在技术创新领域也展现出卓越的能力。她独立研发的“基于大数据分析的市场趋势预测软件”,通过深度挖掘和分析海量数据,能够实现对市场趋势的精准预测,从而协助企业更加精准地把握市场动态,制定更为科学有效的营销策略。这一成果的落地应用,极大地提升了企业的决策效率和准确性,使企业在激烈的市场竞争中能够占据更为有利的位置。

此外,王思璟还成功研发出了“基于用户生命周期的全渠道营销

优化系统”以及“基于跨平台整合的营销效果监测与分析系统”等一系列成果,这些成果在业界引起了广泛的关注和赞誉。

王思璟始终坚信,科技创新是商业运营的核心驱动力。她表示:“在这个瞬息万变的 market 环境中,只有不断创新,才能立于不败之地。”未来,她将继续推动北京更美互动在技术和运营上的探索,旨在为行业树立更高的标准。在王思璟的引领下,更美互动也将持续关注市场需求,不断提升产品和服务的质量,努力为客户创造更大的价值。

安徽省惠众医疗设备科技有限公司董事长苏林林:

探索医疗器械营销新路径 抢抓数字化转型新机遇

李文文

随着医疗健康产业全面迈入数字化营销时代,医疗器械营销正经历着从传统封闭模式向开放、共享、精准的数字化模式转变。面对医用耗材带量采购、医院改革等外部因素,以及企业内部降本增效的压力,数字化营销成为行业发展的必然趋势。

在此背景下,安徽省惠众医疗设备科技有限公司董事长苏林林凭借创新思维,研发出“基于云计算的医疗器械营销资源整合系统V1.0”。他的这一创新不仅体

现个人在医疗器械营销领域的专业能力,更为整个行业带来了效率与竞争力的双重提升。

据了解,“基于云计算的医疗器械营销资源整合系统V1.0”通过云计算技术,将医疗器械营销领域涉及的产品信息、销售数据、客户信息等资源集中存储在云服务器上,并利用云计算的弹性和可扩展性进行数字化管理,解决传统分散存储和信息孤岛的问题,使得资源管理更加高效和便捷,实现资源的统一管理和共享。此外,该系统能够帮助企业快速整合客户信息,获取销售数据进行分析和报表制

作,并提供客户管理和营销活动的功能。该系统还支持团队协作和数据共享,团队成员可以根据权限和角色进行协同操作,共享和访问资源。

2023年全年集采相关的数据显示,医疗市场集采和带量采购政策的实施,已经改变了市场的游戏规则,许多企业面临巨大冲击,因此品牌知名度和市场占有率在未来集采中变得十分重要。企业需选择能够适应行业属性、配合实际应用场景,并能够适应行业变化的数字化营销工具,以提高营销效率和品牌影响力。

“我们的系统不仅能够快速触达目标客户群所需资源,还能根据不同医疗机构的需求构建一对一的渠道网络,通过数字化手段进行精准管理和服务,帮助企业更好地了解市场需求和行业趋势,为企业提供更灵活、高效的营销解决方案,推进品牌建设,从而实现销售增长。”苏林林说。

医疗行业发展有四个时代:销售商时代、服务商时代、平台商时代和数据商时代。数据商时代的到来,使数据分析和应用成为提高企业竞争力的关键因素。其

中,数字化内容、数字化流量和数字化工具是数字化营销的三大要素,这些要素可以帮助企业实现降本增效,并提高营销的精准度和转化率。

苏林林表示,数字化营销不仅仅是技术的应用,更是一种全新的营销理念,是企业整体经营战略的一部分。企业在推进数字化营销时,应从战略层面进行思考和布局,有节奏地小规模尝试,并逐步扩展,以实现企业的整体数字化转型。同行们应积极拥抱市场变化,利用数字化转型的机遇,共同探索行业的新增长点。

太平洋集团投资总裁郑圣福:

把握投资趋势 洞悉商业地产多元化发展中的机遇与挑战

刘谷

目前,多元化商业综合体已成为商业地产项目的重要发展方向,传统的购物中心和百货商场逐渐融入餐饮、娱乐、办公等更多业态。这种多元化模式提供了一站式的购物、娱乐和生活体验,满足了消费者日益增长的多样化需求。商业地产项目不再只是销售产品,而是成为人们社交、休闲和生活的中心。

太平洋集团投资总裁郑圣福深谙商业地产的变革时刻正在上演,满足消费者需求、创造独特而

令人难忘的购物体验的重要性不言而喻。凭借对市场趋势的准确洞察,郑圣福致力于为太平洋集团地产投资板块打造注重体验、文化与休闲相融合的多元化综合体。

谈及商业地产的发展趋势,郑圣福强调:“现代消费者追求的不仅仅是购物,更是全方位的享受。他们期望在购物过程中感受乐趣、享受服务、品味品牌文化。因此,我们注重打造独特而具有个性化的购物环境,通过精心设计的空间、丰富多彩的活动和前沿科技的应用,为消费者带来前所未有的购物体验。”

在郑圣福的带领下,太平洋集团目前已拥有包括太平洋百货、君太百货、太平洋奥特莱斯和太平洋森活广场等在内的多个知名品牌。通过与各类品牌和零售商的紧密合作,太平洋集团还引入了多样化的产品线,涵盖时尚、家居、美容、娱乐等多个领域。同时,各商业中心还举办了时尚秀、艺术展览、音乐会等一系列精心策划的活动,为消费者带来了丰富多彩的娱乐和文化体验。

郑圣福深知,商业地产项目的成功离不开良好的规划、精确的数据分析和细致的市场调研。

多年来,他带领团队深入调研不同地区和商业领域的市场,以期准确把握消费者的喜好和需求,为项目规划和设计提供有力支持。同时,他凭借对商业地产市场的敏锐洞察力和创新思维,运用先进的技术和理念,不断提升项目的品质和竞争力。2021年,郑圣福领导团队研发的“基于大数据分析的商业地产智能投资决策系统”应运而生。该系统利用大数据分析技术对商业地产市场进行深入剖析,通过挖掘市场数据中的有价值信息,帮助投资者洞察市场趋势、需求变化和投资

机会。该系统不仅能提供智能化的投资建议和决策,还能进行投资组合优化,为投资者提供最优的投资组合方案。

随着商业地产投资领域的数字化转型加速,郑圣福表示,将继续发挥专业技能和创新思维,根据市场与经济动态调整和优化投资策略,建立更多投资模型和评估方法,为投资者提供更精确、全面的投资分析。同时,他也将继续推动智能化技术在商业地产投资领域的应用,开发更先进、高效的系统和工具,为投资者提供更好的决策支持。

近多出行汽车服务(北京)有限公司董事、副总经理黄春明:

数据挖掘助力二手车市场精准定价与销售优化

杨柳燕

随着我国经济的飞速发展和城市化进程的不断深入,二手车市场正迎来前所未有的繁荣时期。传统的汽车销售模式已逐渐无法满足消费者日益增长的个性化与便捷化需求,众多汽车经销商积极探索线上线下融合的新零售模式。在这股浪潮中,二手车市场的崛起无疑为整个汽车经销行业带来了新的机遇与挑战。尤其是在二手车残值定价和销售渠道的拓展上,如何准确、高效地应对,已成为业内关注的焦点。

黄春明作为丰田金融服务(中国)有限公司经管会成员,以及丰田金融全资子公司近多出行汽车服务(北京)有限公司董事、副总经理,全面负责公司出行租赁、新车采购以及二手车销售等业务。任职期间,他始终致力于优化新车采购体系和成本控制。力争通过签订具有市场竞争力的采购价格和交货时间,确保公司能够在新车采购上获得最佳的价格和服务。在二手车销售方面,他更是注重与二手车商、平台及相关方的紧密合作,通过提升二手车的处置价格和流通速度,为公司创造了更多的销

售机会和增长空间。

黄春明深知,要想在二手车市场取得成功,关键在于改善残值定价和拓展销售渠道。他坚信,只有引入数据挖掘技术和持续创新,才能更准确地定价二手车,满足消费者的购车需求。同时,他强调,与时俱进的销售渠道创新同样重要,通过与电商平台和二手车交易平台的合作,为消费者提供更为便捷、个性化的购车体验。

在追求客户满意度的同时,黄春明也不忘强调企业的创新能力和敏捷性。他认为,只有保持创新和灵活性,才能紧跟行业发展步

伐,满足客户的新需求。为此,他鼓励企业积极探索新的商业模式、产品和服务创新机会。

为了更好地支持公司的采购和销售决策,黄春明于2021年着手研发了“基于数据挖掘技术的车辆采购和二手车销售系统V1.0”。该系统运用数据挖掘和机器学习算法,能够准确计算二手车的残值定价,为公司提供精准的车辆估值,帮助公司更好地控制采购成本并实现更高的销售利润。同时,该系统还能整合多个销售渠道,融合线上线下销售模式,为消费者提供更为便捷、个性化的购车

体验。通过与电商平台的合作,消费者可以轻松浏览和比较各种二手车信息,实现在线购车和过户手续的一站式服务。

黄春明对数据挖掘技术的应用充满信心,他坚信这一系统将成为推动企业和行业发展的重要引擎。他表示:“我十分期待这一系统能够推动整个行业的发展,为汽车经销商提供更多的残值定价和销售渠道支持。”

未来,黄春明将继续带领团队不断追求卓越,解决行业痛点,为广大消费者带来更多的便捷与选择。