

深圳徕恩咨询服务有限公司创始人兼执行总监张卉婷:

突破技术壁垒 构建优质高效医疗卫生服务体系

王立新

在医疗健康这个充满挑战与机遇的领域,有这样一位女性,她凭借敏锐的市场洞察力、卓越的创新能力和深厚的行业积淀,正引领着一家医疗机构走向全球舞台,她就是深圳徕恩咨询服务有限公司(以下简称“莱恩医疗”)创始人兼执行总监张卉婷。

时间回溯到2014年,当时医疗健康行业正处于传统模式向数字化、智能化转型的关键时期,张卉婷敏锐地洞察到传统医疗模式的局限性和医疗服务市场的巨大潜力。她意识到,随着

人们生活水平的提高和健康意识的增强,高端医疗健康服务将成为行业的新热点。于是,她毅然决然地创立了莱恩医疗,旨在通过科技的力量,构建更加高效、便捷、个性化的医疗服务体系。

在张卉婷的带领下,莱恩医疗始终将科技创新作为企业发展的核心动力。她深知,在医疗健康这个高度专业化的领域,只有不断突破技术壁垒,才能为患者提供更加精准、高效、个性化的服务。因此,她亲自推动了多项独立研发项目的落地实施,包括基于大数据的市场研究分析监控系统、基于区块链的营销计

划系统、基于机器学习的用户购买行为分析优化方法以及基于智能算法技术的定向营销系统等。

这些创新成果不仅极大地提升了莱恩医疗的运营效率和客户体验,还为公司赢得了业界的广泛认可和高度评价。张卉婷介绍,通过大数据和人工智能技术的应用,莱恩医疗能够精准识别客户需求和市场趋势,为客户提供量身定制的医疗健康方案。同时,区块链技术的引入也保障了营销活动的透明度和可追溯性,增强了客户对莱恩医疗的信任和忠诚度。

一直以来,张卉婷始终坚持

以客户为中心的理念,并力求通过深入研究和洞察客户需求,为其提供全方位、高质量的医疗健康服务。为此,莱恩医疗联合了美国梅奥诊所、纽约长老会医院、加州大学洛杉矶分校医学中心等全球众多最先进的医疗机构和医疗专家,为患者提供了从日常健康管理到复杂疾病治疗的全方位解决方案。据悉,在中国市场,莱恩医疗已经为众多银行、财富公司、保险公司和高端俱乐部客户提供了优质的医疗健康服务。

张卉婷表示,随着科技的不断进步和医疗健康行业的持续发展,莱恩医疗将继续保持创新

精神和开放心态,不断突破技术壁垒和行业边界。未来,张卉婷计划进一步拓展全球医疗网络,加强与国内外顶尖医疗机构的合作与交流,为患者提供更加全面、优质、高效的医疗健康服务。

同时,张卉婷还十分强调“数智化”升级的重要性。她认为,作为新一轮科技革命和产业变革的重要驱动力量,技术的深度变革将为构建整合型医疗服务体系、推动健康产业升级提供有力抓手。因此,莱恩医疗将立足科技创新,深耕亚健康、慢病管理等领域,持续优化诊疗体验和管理服务,为提高人民生活品质做出更大贡献。

安徽鹿妈妈生物科技有限公司董事长夏泉:

引领口腔护理新风尚 共筑国货牙线辉煌篇章

孙巧巧

随着居民生活品质与健康意识的双重提升,口腔护理行业迎来了高速增长的繁荣期。据推测,预计至2025年,全球口腔护理市场规模将超百亿美元。在中国市场的“国货热潮”中,本土口腔护理品牌乘势而上,不断推动行业向更加精细化和专业化的方向发展,牙线等创新产品凭借其独特优势,成为推动行业转型升级的重要推手。安徽鹿妈妈生物科

技有限公司(以下简称“鹿妈妈”)董事长夏泉便是其中的受益者与推动者。

深耕行业多年,夏泉凭借卓越的领导才能和对口腔护理行业的深刻见解,成功引领国货牙线品牌实现了创新飞跃与强势崛起,树立了行业内的标杆地位。在专注于产品研发的深度与广度的同时,夏泉还致力于将传统文化与现代科技相融合,力求打造出既符合国人使用偏好又具备国际竞争力的口腔护理产品。据

悉,目前夏泉已经引领鹿妈妈构建了一条从原料甄选到市场反馈的完整产业链体系,确保了产品品质的卓越与稳定。

夏泉深知,技术创新是企业发展的核心动力。一直以来,鹿妈妈持续加大研发投入,不断突破行业壁垒,取得了多项国内外专利,进一步巩固了公司在行业内的领先地位。据介绍,公司旗舰品牌“小鹿妈妈”,凭借精准的市场定位、卓越的产品性能以及亲民的价格策略,不仅在国内市

场赢得了消费者的广泛认可,更成功跨越国界,在北美市场也收获了热烈反响,成为“国货之光”的典范。

夏泉对行业趋势的深刻理解,使他始终站在市场前沿。他敏锐地捕捉到,随着生活品质的提升和健康意识的觉醒,消费者对于口腔护理产品的需求将更加多元化、个性化。因此,他坚定不移地推行创新驱动发展战略,引领鹿妈妈不断突破,推动产品迭代升级,精准对接市场多样化需

求。同时,他还积极履行社会责任,通过口腔健康讲座、知识手册等多元形式,广泛普及口腔健康知识,有效提升了公众的口腔健康意识。

业内人士表示,夏泉对于口腔护理产品所投注的热情与努力,不仅促进了鹿妈妈的快速发展,更为国货牙线品牌崛起贡献了重要力量。展望未来,夏泉表示,将继续引领鹿妈妈不断突破,追求卓越,与同行一道,共同书写国货牙线品牌的辉煌篇章。

杭州慧政软件开发有限公司总裁叶慧:

政策助力软件行业释放发展新动能

杨星

随着科学技术的不断革新,软件开发人才的数量正以前所未有的速度激增。根据Evans Data CorporationData的全球开发人员人口和人口统计研究,全球有2690万软件开发人员,预计到2024年底,这一数字将增长到2870万。与此同时,人工智能、机器学习、物联网等前沿科技的蓬勃兴起,也正以前所未有的力度重塑软件

开发的格局,为其注入无限生机与活力。

在中国,软件技术开发领域正沐浴在国家政策的春风之中。特别是《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》的颁布,更是为行业绘制了一幅宏伟蓝图。该规划不但设立了到2025年实现软件业务收入突破14万亿元以及年均增长率超过12%的目标,还配套了一系列保障措施,确保规划目标的稳步实

现。这一战略部署,无疑为我国软件产业的高质量发展奠定了坚实基础。

在此背景下,杭州慧政软件开发有限公司总裁叶慧以其强大的领导力和深厚的行业洞察力,引领公司在软件开发领域不断前行。作为“一种矿山砂石行业全闭环监管预警方法和系统”原创技术成果的核心开发者,她成功推动该成果与浙江中通通信有限公司达成“云砂管”应用场景的深

度合作,该合作不仅标志着该项创新技术成果顺利跨越实验门槛,正式迈向市场应用阶段,也开启了公司商业化运营的新纪元。

回顾叶慧的辉煌职业生涯,她多次以项目负责人的身份,带领精英团队在各大技术赛事中披荆斩棘,屡获佳绩。从丽水“天翼杯”数据创新利用与数据治理大赛的一举夺魁,到浙江数据开放创新应用大赛中的再次折桂,她不仅为赛事增添了光彩,更巩固

了公司在数据创新领域的领先地位。

叶慧认为,在政策红利的持续释放下,中国软件产业不仅迎来了技术创新与产业升级的双重机遇,还肩负着提升国际竞争力、实现自主可控的重要使命。叶慧及其团队作为这一时代的先锋,将会紧抓机遇,持续深化技术创新,加强产业链协同,推动软件产品和服务向更高层次、更宽领域拓展。

税务管理专家郑卫红:

全电发票+金税四期“双轮”驱动 让税务管理更智慧

杨一旭

随着国家税务总局“金税四期”工程上线,税务数据作为税务管理链条的核心地位逐渐凸显。而企业发票作为税务工作中的重要一环,在“互联网+税务”、全面数字化的电子发票的试点工作也在逐步推进。据悉,全电发票和金税四期工程作为税务数字化的重要工具,正在全国范围内逐步推广,许多企业已

经在数字化转型中受益良多。

目前,全电发票的应用扩展十分迅速。通过这一工具,企业可以更加准确地记录和跟踪各类交易,实时监控和分析税务数据,从而更精确地进行经营决策。税务管理专家郑卫红指出,全电发票不仅简化了税务流程,减少了人工操作可能带来的错误风险,还为企业的财务透明度提供了坚实保障,有助于更好地应对税务审计和合规要求,为审

计工作的自动化和精准化提供了有力的数据支持。

除了全电发票,金税四期工程的推进,也为企业的财务报表编制和审计工作带来了显著改进。据悉,金税四期工程自2023年初在全国10个省市试点运行以来,已取得了显著成效。

郑卫红表示,社保入税的实施,意味着企业和职工缴纳的社保费用将统一由税务部门征收,使得税务数据与企业经营数据

更加紧密相连,进一步提升了税务管理和财务审计的实时性与准确性。

“随着全电发票和金税四期工程的深入推进,企业需要更加注重内部系统的数字化整合与员工数字化技能的提升。”郑卫红强调,“未来的税务和财务管理将越来越依赖数据的准确性与透明性,企业必须通过完善的数字化管理系统,提升运营效率,减少潜在的税务和审计风险。”

展望未来,郑卫红认为,随着全电发票和金税四期工程的逐步深化,税务系统的整合将会进一步加快,未来的税务和财务监管将更加透明高效,企业在税务管理、财务报表编制和审计流程上的数字化与智能化水平也将显著提升。在这一新的税务环境下,企业应积极迎接数字化转型的挑战,通过技术创新与管理优化,抓住机遇,实现更高质量的发展。