

彼酷哩创始人田学伟:

## 激发品牌活力 打造餐饮业烤鱼品类的“舌尖名片”

▶ 刘彤宇

烤鱼作为一道风味独特的美食佳肴,在我国的美食市场中占据着举足轻重的地位。其不仅满足了味蕾的享受,更承载着年轻消费群体对美食文化的探索与热爱。在文化底蕴深厚的河南,致力于创新耕耘烤鱼品牌的彼酷哩创始人田学伟,不断与时俱进,引领品牌持续焕发新生,成为河南餐饮界烤鱼品类的“头牌”之一。

田学伟可谓是餐饮界的“老兵”。16岁那年,他孤身一人从河南驻马店来到了郑州,从餐厅

传菜做到星级酒店餐饮部总监,凭借着勤奋踏实在郑州扎下了根。有了十几年的沉淀,田学伟渐渐萌生出自己开餐厅的想法。2006年,田学伟在经过多番周祥、细致地市场考察后,敏锐地洞察到烤鱼市场的巨大潜力,最终选择了烤鱼作为自己的主攻方向。2013年3月,彼酷哩第一家店在郑州新世界百货店诞生。至此,田学伟怀着传承与创新烤鱼文化,踏上了一条既布满荆棘又波澜壮阔的餐饮品牌创业之路。

品牌创立伊始,田学伟就秉承着打造最具特色与创新力烤

鱼品牌的目标,坚持以良心选材、匠心烹饪作为企业的立身之本。在多年的探索实践中,田学伟带领彼酷哩逐渐探索出一条融合传统精髓与现代创新的发展路径,不仅保留了烤鱼的原汁原味,还融入了多元化的烹饪技巧与食材搭配,迅速在郑州这一传统与创新并存的餐饮市场中站稳脚跟。一直以来,彼酷哩坚持活鱼现烤与口味创新,将传统烤鱼的鲜美与现代人对健康饮食的需求完美结合,推出了多款独家秘制酱料与特色配菜,深受食客喜爱和好评。尤其值得一提的是,彼酷哩的所有烤鱼都是

独家研发的秘制配方,不仅保证了口味的独特性,更在食品安全与质量上树立了行业标杆。

时至今日,在田学伟的引领下,彼酷哩烤鱼品牌已取得了令人瞩目的成就:年营业额稳定在6000—8000万元人民币之间,分店数量突破20余家,广泛分布于郑州及其周边城市,深受广大消费者的青睐。这不仅是对彼酷哩品牌强大实力的权威认可,更是对田学伟在餐饮管理领域深耕细作的最佳诠释。

田学伟深谙餐饮市场的风云变幻,从食材供应链的精细化管控,到菜品研发契合多元消费

口味的精准拿捏,再到餐厅运营服务环节的匠心打磨,每一处细节皆能以创新思维赋能,盘活品牌发展脉络,引得同行纷纷效仿。鉴于此,中国肉类协会与中国烹饪协会等权威机构对田学伟给予了高度的认可与赞誉,并特邀其成为协会会员,参与到行业标准制定、前沿研讨沙龙、厨艺传承培训等众多核心事务当中。

展望未来,田学伟表示,将会继续引领餐饮品牌管理的新风尚,带领彼酷哩烤鱼朝着全国化乃至国际化版图深度拓展,塑造餐饮烤鱼品类的“舌尖名片”。

广州松沃服饰科技有限公司总经理李洪举:

## 抢抓数字化转型机遇 争做服饰行业的数字化领航者

▶ 张轩

在日新月异的服饰市场中,技术创新和智能化管理已成为企业保持竞争力的主要因素。在这一背景下,广州松沃服饰科技有限公司总经理李洪举凭借前瞻性的视野和深厚的行业经验,将数字化战略作为企业转型升级的关键,带领公司走上了创新发展的快车道。

在李洪举看来,目前,服饰生产行业正在面临前所未有的变革,传统的生产模式已难以满足市场需求,智能化、数字化转

型已经成为行业发展的必然趋势。为此,他亲自参与并主导了一系列技术创新项目,其中最为瞩目的便是“基于数字化技术的智能化服装生产管理平台”和“数据分析实现智能人力调配与生产管理系统”。

据悉,“基于数字化技术的智能化服装生产管理平台”是广州松沃服饰科技有限公司在数字化转型过程中的一项重大成果。该平台深度融合了云计算、大数据、物联网及人工智能等前沿技术,形成了一个层次清晰、功能强大的系统。通过数据采

集层、数据传输层、数据存储与处理层、应用层和用户交互层的紧密协作,平台实现了生产过程的全面数字化管理。

“智能化服装生产管理平台的建立,是我们公司在数字化转型过程中的一个重要里程碑。它提高了生产效率,提升了产品质量,使得我们能够更好地满足市场需求。”李洪举表示。

“数据分析实现智能人力调配与生产管理系统”则是通过深度学习算法,根据历史生产数据和当前订单情况,自动预测并优化人员配置。据介绍,在实施该

系统后,广州松沃服饰科技有限公司的人力成本节约了37%,人员配置更加合理,生产效率得到显著提升。李洪举表示:“智能人力调配与生产管理系统的建立,使得我们能够更加科学地进行人力资源配置,提高了生产效率,也提升了员工的工作体验。”

业内人士表示,李洪举带领广州松沃服饰科技有限公司在数字化转型过程中取得的成果,不仅为其公司创造了可观的经济效益,更为整个服饰生产行业树立了标杆。他的成功案例将激励更多企业投身于技术创新,

推动整个行业的智能化、数字化转型。

李洪举认为,未来服饰生产竞争,将是技术创新和效率的竞争。只有不断拥抱新技术,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。“随着5G、AI、区块链等新技术的广泛应用,服装生产将实现更高水平的个性化定制、快速响应市场变化以及更加环保的生产方式。”李洪举表示:“未来,广州松沃将继续加大研发投入,深化与国内外科研机构的合作,探索更多前沿技术在服饰生产中的应用。”

音乐教育工作者张璇:

## 跨越艺术与科技边界 探索音乐教育的无限可能

▶ 向淑

近年来,艺术与科技的融合正在改变我们的生活。音乐教育作为培养艺术素养、激发创造力的关键一环,也在这一潮流中迎来了新的变革。音乐教育工作者张璇,凭借开阔的视野与持续的努力探索,在这一进程中贡献了自己的力量。

张璇本科毕业于青海师范大学音乐教育专业,毕业后在省级演艺团担任小提琴演奏员,积累了丰富的演奏实践经验。2003年,她开始从事音乐

教育工作,并凭借独特的教学方法与卓越的专业素养,赢得了广泛的认可与赞誉。面对教育领域的不断变化与挑战,张璇始终保持着满腔热情与不懈的探索精神,持续创新,不断优化教学方法。

在张璇的教育理念中,艺术与科技的融合是不可或缺的一部分。她认为,科技不仅能够为音乐教育提供更加丰富多样的教学手段和资源,还能够帮助学生更好地理解音乐、感受音乐,从而激发他们的创造力和表现力。将科技融入教学,

能为学生创造更加生动、有趣、高效的学习环境。

面对传统音乐教育资源分配不均、教学方式单一等问题,她深知,要想在竞争激烈的教育市场中脱颖而出,就必须寻找新的突破口。2019年,时代大环境为张璇的音乐教育之路带来了新的挑战,但同时也为她提供了转型契机,张璇决定将教学重心转向线上,利用科技手段开展数字化教学。

在张璇看来,数字化教学能够打破时间和空间限制,让更多的学生享受到优质的音乐教

育资源;同时,通过科技手段,教师可以更加精准地掌握学生的学习情况,提供个性化的教学指导,从而提升教学效果。

秉持着这一信念,她潜心钻研,设计了钢琴线上音乐教学和小提琴五步法线上音乐教学。基于在实践中的总结思考,她研发了“基于大数据分析的教学成效评估平台”。张璇介绍,该平台凭借先进的大数据处理技术,可深度挖掘线上教学中的多维度数据,为教师提供精准的教学反馈报告,同时为学习者量身定制学习建议

和成长路径。该平台还设置了互动练习模块,学生可以在线进行演奏练习,并实时获得教师的反馈和指导。这种即时反馈机制极大地提高了学生的学习效率,使他们能够更快地纠正错误,提升技巧。

业内人士表示,张璇的音乐教育生涯,生动展现了艺术与科技融合的无限可能。她的实践启示我们,唯有拥抱科技,不断创新教学手段,方能培养出兼具创新精神与实践能力的音乐人才,为音乐教育的未来发展增添更多智慧。

跨境电商领域专家沈文渊:

## 危中寻机 塑造跨境电商贸易发展新优势

▶ 王飞宇

作为跨境电商领域专家,沈文渊目前就职于一家全球领先的跨境贸易B2B电子商务平台,担任商业伙伴运营专家,负责B2B跨境贸易的全球化布局。深耕行业多年,沈文渊在跨境电商的供应商发展、买家发展、品类规划等领域有着丰富实践经验,并与行业内的多家优质企业建立了长期稳定的合作关系。

在2020年新冠肺炎疫情期间,公司业务受到强烈冲击。为此,沈文渊与团队积极响应,迅速调整公司发展战略,提出了数字展会、“数字化”产业带等以数字化为核心的解决方案。

其中,由沈文渊提出的“数字化”产业带计划,构建了一条带状的链条产业集中区域,汇聚了同类型或上下游产业。据悉,该计划通过构建数字化的产业生态,助力链条企业实现了线上线下的深度融合,并借助智能制造、大数

据等技术赋能,提升了整个产业链的数字化水平。

而其提出的“数字展会”计划则是将数字技术与传统展会相结合,在较大程度上破解了跨境电商买卖双方在空间和时间上的难点,实现了高效率的数字化交易。该计划最先在江苏和安徽地区开始线上试点,并形成专业化模式,为全国推广提供了模板。

为了深度参与到采购和销售的全过程,承接供应链金融、

物流等关键环节,沈文渊极力推动公司的“国际站”平台功能革新。作为墨西哥买家计划创新试点项目的发起人及负责人,沈文渊作为初创人员,从0到1搭建起了该计划的整体商务运营体系,并带领团队先后探索了“代理”“货运”“直采”等不同模式。目前,该计划已成功推广运用到美国、拉美乃至全球众多国家,开创了可复制的B2B跨境自营解决方案,极大提升了公司的运营效率和市场占有率。



沈文渊

业内专家表示,沈文渊在跨境贸易领域的创新实践,不仅推动了跨境贸易发展模式革新,也为整个行业的进步提供了宝贵经验。