

上海弘生医疗科技有限公司、江苏弘生生物工程有限公司副总经理张雨丽：

以全流程创新重塑医疗制造数智基因

王璟玮

在我国全力推进“健康中国2030”战略背景下,医疗健康产业正以前所未有的活力成为中国经济转型升级的重要引擎。在这片充满机遇的蓝海中,上海弘生医疗科技有限公司(以下简称“弘生医疗”)及其子公司江苏弘生生物工程有限公司副总经理张雨丽,凭借其对于医疗产品全流程创新管理的深刻洞察与实践,生动诠释着中国医疗健康产业高质量发展的崛起路径。

张雨丽拥有工商管理背景并长期服务于企业财务和运营管理

一线。自2012年加入弘生医疗以来,始终深耕医疗耗材与母婴护理领域。作为江苏弘生生物工程有限公司的核心管理者,她带领团队不仅建成占地2万平方米的十万级洁净车间,更成功构建起“研产销”一体化的智能医疗敷料产业矩阵。

张雨丽的创新实践在医疗行业数字化转型中留下了浓墨重彩的一笔。她带领团队研发的四套原创性技术体系,以其卓越的行业适配性成为业界标杆,包括“医用产品全流程创新管理与人才优化平台”“医疗企业SOP成本控制与分析平台”“基于供应链管理的

智能医疗资源配置系统”以及“医用级母婴护理产品个性化定制系统”。其中,2022年问世的“基于供应链管理的智能医疗资源配置系统”尤为突出,该系统通过智能化手段有效破解了长期困扰行业的资源冗余和区域分布不均难题,被认为是医疗制造企业智能化转型的样板工程,并荣获2022年亚太经贸高峰论坛“医疗行业数字化优秀成果奖”。

在品牌战略布局上,张雨丽构建起“弘生”“弘文”“弘辉”等多品牌协同发展的生态矩阵,产品不仅畅销国内,更远销欧美、中东及东南亚等市场。同时,她始终

将科技创新作为企业发展的核心驱动力,不仅亲自组建高水平研发团队,更积极搭建产学研合作平台,与国内顶尖高校建立深度战略合作。目前企业已累计获得二十余项核心专利,成功实现医疗产品研发从“跟随”到“引领”的转变。更难能可贵的是,张雨丽不仅致力于在企业内部推动技术升级与管理变革,还在行业创新发展层面展现出强大的引导力。作为业界公认的权威专家,她多次受邀担任知名医疗企业创新大赛评审,以其前瞻性的管理理念和丰富的实战经验,为行业发展注入新思维、新动能。

值得一提的是,张雨丽所执掌的“弘生系”企业在实现跨越式发展的同时,始终将社会责任视为企业根基。在新冠肺炎疫情期间,企业第一时间启动应急机制,多次组织物资捐赠,获得上海宋庆龄基金会表彰;在教育公益方面,公司持续资助偏远地区贫困学子圆梦校园。

业内专家表示,从智能医疗制造体系的创新构建,到国际品牌战略的精心培育,再到行业标准制定与人才梯队建设,张雨丽以企业家的远见卓识,在医疗健康领域书写着新时代的创业传奇。

中车长春轨道客车股份有限公司动车和铁路客车开发室副主任董雪妍：

“四网融合”战略驱动,交通行业迎发展“黄金期”

张宇谦

2024年1月以来,国家铁路局以粤港澳大湾区为试点,与广东省联合成立工作专班,制定《推动粤港澳大湾区轨道交通“四网融合”发展实施方案》(下称《方案》),为加快建设“轨道上的大湾区”、构建现代化交通运输体系、推动区域一体化发展提供坚强支撑。

中车长春轨道客车股份有限公司动车和铁路客车开发室副主任董雪妍表示,这一政策变动不仅为轨道交通行业带来了新的发

展机遇,也对整个交通市场产生了深远的影响,粤港澳大湾区或将迎来交通一体化“黄金期”。

《方案》创新性地提出推动干线铁路、城际铁路、市域(郊)铁路、城市轨道交通“四网融合”的发展蓝图。具体而言,将实现规划一张图、建设一盘棋、运营一张网,强化标准衔接贯通,促进设施设备融合共享,提升运输服务品质,推进规则标准互认,优化线路规划布局。

在规划层面,《方案》强调要统筹考虑各层次轨道交通功能定

位、服务范围和建设时序,实现规划衔接和协调。在建设层面,将推进项目共建共管,强化工程实施协同,加强建设标准协同,推动铁路项目与沿线城镇空间、土地开发、产业布局融合发展。在运营层面,将加强运输组织协同,推动安检互认、票务互通、支付兼容,促进信息共享,实现不同轨道交通系统之间的便捷换乘和一体化服务。

“‘四网融合’带来的变革将是全方位的。”董雪妍分析道。首先,通过“四网融合”,可以实现各种轨

道交通方式之间的无缝衔接和高效换乘,提升整个轨道交通系统的运行效率和服务水平。其次,将有助于优化轨道交通网络布局,提高轨道交通的覆盖率和通达性,更好地满足人民群众的出行需求。同时,也将推动轨道交通行业的技术创新和产业升级,提升行业的整体竞争力,推动我国轨道交通装备制造迈向高端化。

这一政策红利正在交通市场引发连锁反应。数据显示,“四网融合”将促使交通资源利用率提升20%,同时催生共享出行、智慧

交通等新业态。正如董雪妍所说,“这就像打开了一扇新的大门,既为传统交通方式注入活力,又为创新模式提供了广阔舞台。”

面对这一重大机遇,中车长春轨道客车股份有限公司已蓄势待发。“公司将积极响应政策号召,加强技术研发和创新,不断提升产品的质量和性能,为轨道交通行业的发展贡献自己的力量”。董雪妍表示,“未来随着政策的深入实施和轨道交通行业的不断发展,我们有理由相信,轨道交通行业将迎来更加美好的明天。”

凡越文旅集团总经理张振川：

科技为器人文为魂,打造智慧旅游新样本

叶书吟

在全球旅游业加速数字化转型的浪潮中,中国凭借庞大的市场规模和技术创新活力,正逐步成为智慧旅游发展的前沿阵地。从人工智能驱动的行程规划到大数据赋能的资源管理,中国旅游企业以技术为引擎,不断探索行业升级的新路径。作为一家深耕智慧旅游领域的企业,凡越文旅集团(以下简称“凡越文旅”)通过开创性实践为行业提供了可复制的数字化转型方案,而推动这一变革的核心人物,正是凡越文旅总经理张振川。

中国旅游业的数字化转型本

质是对传统服务模式的革新。长期以来,资源分散、信息不对称、服务效率低下等问题严重制约了用户体验的提升。张振川敏锐地洞察到这一痛点,提出了“以技术重构旅游服务价值链”的战略方向。他主导开发的“旅游行程智能规划系统”,整合游客偏好、预算、时间等数据,为每位用户量身定制个性化行程。该系统不仅涵盖景点推荐、交通住宿预订等基础功能,还能实时监测景区人流密度,自动调整行程以避免拥堵。这一技术落地后,凡越文旅旗下“小凡旅游”品牌的用户行前咨询量减少50%,行程满意度提升至97%。

在资源管理领域,张振川推动研发的“旅游目的地资源数字化管理系统”堪称行业标杆。该系统将景区、酒店、交通、非遗文化等要素进行标签化整合,形成动态资源库。这一突破性举措不仅显著提升了产品研发效率,使新产品上线周期缩短40%。更为亮眼的是,配套研发的“旅游产品生命周期数据分析系统”实现了对产品点击率、转化率和退订率的实时追踪。通过数据洞察,凡越文旅的携程旗舰店爆款产品转化率提升23%,精准营销成本降低35%。两大系统的协同发力,最终推动集团实现了年均300%的惊人营收增长。

张振川的技术创新始终紧扣行业痛点,以创造实际价值为导向。面对长期困扰旅游业的导游服务标准化缺失问题,他主导编制了《导游服务标准化手册》,创新性地设计了“评分制收入体系”,将导游收入与用户评价直接挂钩,改变了传统的购物回扣分配机制,使凡越文旅导游团队服务满意度长期保持在95%以上,相关经验被当地导游协会纳入行业培训教材。

目前,凡越文旅正推动技术能力向产业链上下游延伸。基于张振川团队研发的AI导游助手“小凡导览”,游客可以通过AR眼

镜实时获取景点深度讲解,这项创新应用目前已覆盖云台山、龙门石窟等20个国内顶级5A景区。同时,凡越文旅正计划与各大旅游协会携手打造“中原文化遗产数字化平台”,通过3D建模复原北宋汴京盛景,为文化旅游产品注入科技内涵。

正如业内专家所言,中国旅游业的数字化转型是一场涵盖技术、管理与生态的系统性变革。在这场变革浪潮中,张振川以其前瞻性的战略眼光、扎实的技术落地能力和持续的行业赋能实践,生动诠释了“科技为器,人文为魂”的智慧旅游真谛。

湖南享梦游网络科技有限公司董事长彭士平：

破局行业赛道,构建Z世代旅游新生态

苏坤

2025年的中国旅游业,正在上演一场从“流量争夺”到“价值共生”的华丽蜕变。当传统旅行社仍在同质化竞争的泥潭中挣扎时,湖南享梦游网络科技有限公司(以下简称“享梦游”)在董事长彭士平的带领下,以“社交旅行”为创新支点,成功撬动了一个年服务超45万人次、粉丝覆盖近亿的年轻化旅游生态圈。

“旅游的本质是人与世界的对话,而对话需要场景和伙伴。”彭士平说道。自公司成立之初,

他便将“社交基因”植入企业血脉,通过“种草官”体系重构了旅游行业的用户关系。这支由8000多名旅行主理人组成的KOC(关键意见消费者)网络,既是旅行剧本的创作者,更是情感价值的传递者。他们用镜头代替导游旗,以第一视角分享小众景点、特色民宿、在地文化。通过图文、视频、直播等形式,在抖音、小红书等平台构建起庞大的内容矩阵。

这与传统旅游产品“次抛式”消费形成鲜明对比,“‘种草官’的真实体验能触发情绪共鸣,让旅

行从标准化服务转向情感连接。”彭士平强调。在这种模式下,用户既是消费者又是内容生产与传播的参与者,形成了“种草—体验—再种草”的闭环生态。

面对Z世代对“沉浸感”与“即时性”的双重需求,享梦游独创“在线旅游+线下实体”双轮驱动模式。线上,通过算法精准匹配用户的个性化需求与“种草官”的专属技能;线下,主理人化身“旅行导演”,在行程中设计剧本杀、户外音乐会等社交场景。然而,这种融合并非简单叠加,截至目前,享梦游已在全国设立

了五大分公司、四大片区运营中心,并逐步布局至广州、深圳、北京、福建、四川、湖北、浙江、新疆等地,形成了较为完善的全国网络布局。

在彭士平的蓝图中,享梦游早已突破传统旅游服务商的边界,正蜕变成为一个充满活力的“旅行生活方式平台”。2024年上线的“旅行探索者”项目独具匠心,引入职业发展导师与跨界社交深度绑定。面对市场需求日益多样化的现状,享梦游不仅在产品开发上不断推陈出新,更

在企业运营中注重构建长期稳定的用户关系。彭士平认为,未来的旅游市场将呈现出多元化、个性化的发展趋势,企业应以用户为中心,持续提升产品与服务的质量,方能在激烈竞争中立于不败之地。

当旅游行业步入“精耕时代”,享梦游以独特的商业逻辑开辟出一条差异化路径:以“社交基因”重构“人货场”的商业生态,以内容为引擎激活产业链价值。正如彭士平所言:“我们卖的不是行程,而是值得分享的人生片段。”