

打造爆款不靠明星网红 波罗蜜跨国直播让产品“说话”更受青睐

日前,跨境电商波罗蜜全球购为庆祝上线一周年,再次与其日韩合作品牌共同策划并上演了一场连续四小时的跨国庆生大直播。4小时的直播里,既有日本百年老店传人讲述匠人精神,又有韩国名模演绎潮人时尚,尽显波罗蜜国际化基因。

波罗蜜韩国分公司请来韩国当红模特及演员柳胜玉,以及一众韩国年轻模特打造韩范潮流;而日本分公司则有东京庄屋米店八代目仪兵卫的第八代传人桥本隆志助阵。

波罗蜜创始人张振栋说:“波罗蜜是一家年轻的创业公司,像韩国的创新潮流品牌那样发展迅猛。但同时,中日韩三国团队又都追求极致和坚持,像日本百年品牌一样磨练自己的匠人之心。”

当下,许多跨境电商平台看到了爆款的商业可能性。张振栋介绍说,波罗蜜的思路是“货架模式”,即在海外当地的员工推荐海外市场的畅销



波罗蜜日本分公司员工在位于东京银座的八代目仪兵卫米料厅做直播。

品,再通过以直播为主的一系列运作机制让其在国内引爆,经过直播打造后的商品销量惊人。

通常打造爆款的方式是请明星、网红做活动。此前,美妆品牌美宝莲请来 Angelababy 直播售卖口红,一小

时之内出售1万支。但这样的方式,张振栋认为对电商来说并无很大借鉴意义。“一款商品看似被引爆,但这样短平快的爆款方式并不能持久,它本质上无非是通过直播来进行的一场线上发布会。”

波罗蜜的直播不依靠明星、网红。在这个速食娱乐趋势下,在竞争极为激烈的海淘界,波罗蜜带着读书人式的死磕,与日韩品牌公司进行直播,在直播中带用户见品牌CEO,参观品牌的制造工厂。张振栋说:“这种方式更能让用户放心,并且其效果在直播结束后仍有延续,这才是电商的逻辑。”

这种别出心裁的直播,给波罗蜜带来销售上的好成绩。波罗蜜直播间商品的转化率是未经过直播介绍商品的2~3倍,直播间所创造的利润占波罗蜜总营业额30%以上。

本报记者 徐璐璐

手机下单,保姆式服务,没考过还能免费继续学 “智慧驾校”让学车更轻松

今年2月,公安部、交通运输部、中国保险监督管理委员会联合发布《关于机动车驾驶证自学直考试点的公告》,4月1日起驾驶证自学直考等改革事项落地,天津、南京、宁波等16个试点市(州)人员可以享受非经营性小型汽车驾驶人自学直考新政。

也许受驾考新政影响,今年驾培行业吸引了不少资本的眼球,驾校、驾考设备服务商纷纷IPO上市或者进入新三板,一些互联网学车App也引来了VC的青睐。“互联网+学车”如何迎来新的爆发点?“1217学车”针对传统驾培行业存在的问题,以教练管理为核心打造驾培互联网生态圈,让学车更轻松。

管好教练

“1217学车”创始人庄建宏表示,传统驾校存在以下三方面问题:一是

对驾校来说,管理方式传统,普遍为挂靠模式,服务质量较难得到提升。近几年因受大环境影响,驾培市场变得不大景气,车辆与场地闲置越来越多,再加上驾校均为分散经营,很难创建品牌;二是对于教练来说,存在管理不规范、没有标准化教学、工作效率低下、收入不对等问题;三是对于学员来说,存在学费不透明、学车压力大、被教练骚扰只能忍气吞声、拿了证不会开车等问题。仔细揣摩不难发现,这些问题都将矛头瞄准了学员学车过程中直接面对的角色——教练,把教练管好了,可以解决大部分问题。

“所以,如何运营‘互联网+驾培’商业模式成为了‘互联网+学车’最关键的问题。”庄建宏告诉记者,“1217学车”整合闲置驾校资源,通过资源互换、托管、收购等方式整合出场地和车辆,让闲置资源产生倍增效应,同时凭

借对全国招生体系的了解和掌握,通过线上线下结合的方式搭建渠道,来建立竞争壁垒。“‘1217学车’线上线下全面为学员提供保姆式报名、接送等服务。在手机上即可下单,有专门学车顾问全程服务。”庄建宏说,驾培行业是一个需精雕细琢、练好内功的活儿,要把整个服务体系流程规范化,然后在全国进行快速复制推广。

不过包赔

“压力大,怕考不出来”、“教练太凶,不敢问问题”……几乎每一名学车学员或多或少都会有这些心态。“1217学车”针对这一情况,特别将“轻松学车,不过包赔”作为公司口号,花大力气去落实。

庄建宏说,“1217学车”去年与中国平安保险合作,向保监会申请了

“1217学车”一揽子保险,由中国平安保险专业经纪公司理赔,从报名、学车到拿证,任一科目没通过都可以继续免费报名,让学员不必担心费用打水漂的问题。上缴的学费做到透明化使用,多收一分钱也要写明在纸上,乱收费还需要双倍赔偿给学员。

此外,“1217学车”还特别设有客户维护运营岗,在线上第一时间回答学员的提问,线下去场地查看教学具体情况,帮助学员排忧解难。“有时候甚至会给学员们带去各种小惊喜,比如说像现在天气这么热,客户维护运营岗的同事可能会抱着西瓜去看望学员。”庄建宏笑着说。

为了服务好各个个人群,庄建宏还针对不同层次、不同人群的需求,为其定制个性化课程。目前,“情侣班”、“乡情班”等个性化学车班都已开设。

本报记者 王菁

让指纹识别与信息安全“水乳交融”

随着互联网和物联网的快速发展,可信身份识别在移动支付、终端身份识别等领域的安全需求变得越来约迫切,指纹识别等生物识别技术应运而生,且发展步伐加快。近日记者探访的杭州晟元数据安全技术有限公司(以下称“晟元”)位于杭州市海创园,深耕于指纹识别芯片技术领域,推出了国内第一款指纹识别与信息安全双核芯片,成为该领域的领军者。

“自2005年成立以来,‘晟元’专注于集成电路指纹数据芯片领域,成

立伊始就开始布局指纹识别芯片技术,并率先将安全芯片技术与指纹识别技术结合。”“晟元”副总裁罗洪昌告诉记者,作为国内指纹识别专用芯片的发明者,“晟元”已拥有上百件自主知识产权。

芯片看上去就像一颗纽扣电池,在一平方毫米的面积里,分布着几百万个“门电路”,每个“门电路”又由好几个晶体管组成。“晟元”研发的最小的芯片只有一粒黑芝麻大小,而这个“芝麻芯片”应用在物联网系统的网络交互设备上,使用

寿命可达7年以上。今年,“晟元”的目标是制造1000万粒这样的“芝麻芯片”。

随着指纹识别应用范围的逐步扩大,安全性成为考量指纹识别产品的核心要素。“‘晟元’指纹识别专用芯片具有性能稳定、功耗低等优势。此外,由‘晟元’自主研发的新型算法,能够有效检测出假指纹,现已在行业内得到广泛应用,并出口到国外。”罗洪昌表示,“晟元”的产品将安全技术和指纹技术完美结合,均通过国家相关机构的测评。

“晟元”视研发为生命,目前已将公司的盈利全部用于研发。“公司刚成立的时候,研发一款芯片需要两年,现在平均只需要一年多。”罗洪昌说,“晟元”的研发团队80%具有硕士以上学历,在芯片设计、安全防护、指纹算法、加解密算法等领域都已达到国际先进水平。

目前,在指纹识别芯片产品方面,“晟元”已占据国内近70%的市场份额,集成电路领域的市场份额在国内也名列前茅。

本报记者 徐璐璐

实现丰富传感功能

加速度

气压

地磁

照度

接近

色彩

霍尔

温度

紫外线

ROHM 开发出能够轻松构建传感环境的“SensorShield-EVK-001”

全球知名半导体制造商 ROHM 开发出通过 Arduino 和 mbed * 1 等开放平台* 2 (通用微控制器开发板)可轻松测量加速度、气压、地磁等 8 种信息的传感器扩展板 (Expansion Board) “SensorShield-EVK-001”, 并开始网络销售。

ROHM 一直致力于开发能够测量加速度、气压和地磁等的传感器设备,而市场上也有“希望提供即时评估工具”的需求。

此次开发的“SensorShield-EVK-001”是将 ROHM 集团量产中的 8 种传感器分别在 PCB 板上

实装并与开放平台连接板组成的套件。通过与在全球电子工具领域应用广泛的 Arduino Uno 等连接并嵌入软件,即可轻松测量加速度等多种信息。今后,ROHM 将面向应用日益普及的 IoT 领域,继续开发能促进社会安全与舒适的传感器设备。

科技金融新举措
为杭州地区的国家级
高新企业发放纯信用贷款



杭州市科委
杭州 10 家银行
杭州高科技担保有限公司

联合推出

高新企业 信用贷款

联系电话:
0571-87020963, 81396317
13777404242, 18658868796

详情手机扫描二维码

万亿泛娱乐市场潜力初现 IP 创业风口来临

IP 创业已成为时下“互联网+”创业的又一巨大风口。日前,在“金股会·资本汇”企业项目路演上,以“艺术空间+经纪平台”双核心定位的艺创 IP“造否”和以原创儿童话剧为入口制作各种娱乐内容的“木马谣”双双现身融资,吸引投资者、投资机构关注。

“木马谣”执行总监孙亚明和“造否”CEO 郭进夫表示,泛娱乐市场伴随着国内消费人群的增长变得有活力,但目前还没有真正出现有影响力的 IP 产品,IP 创业才刚刚起步。

“互联网+”进入泛娱乐之后,以 IP 核心的内容创业,打造一个闭环的粉丝经济产业链,让越来越多的创业者和投资机构开始认识到这一市场的巨大潜力。据有关统计数据显示,中国文化产业 2015 年总体规模为 4500 亿元,在 2020 年更有望达到 1 万亿元。

据介绍,“造否”平台已经签约八位艺术创作家,同时,平台还积极与相关大型商业活动区开展合作,通过搭建一个与市民积极互动的空间,让更多喜欢艺术、有艺术产品需求的人都能够体验到艺术带给大家的快乐。

孙亚明认为,目前泛文娱领域 IP 创业在国内还是一个起步的阶段,IP 创业未来的潜力是巨大的。“关键是要回到创作价值上来,真正有价值、有潜力的作品,带来的价值远不止我们传统认知的那样简单。”

本报记者 杨汉水

“淘微购” 首家线下体验馆落地

7月22日,浙江省“双创”公社(“淘微购”)跨境交易平台总部园区外首家“台州双创公社·淘微购”线下体验馆在杭签约,这标志着大众创业、万众创新“新引擎”正在浙江省加速发力,“浙江经济新的增长点”成为大家的共识。这也标志着“双创”公社(“淘微购”)跨境平台首批6家“双创”园区全面启动。

据了解,该总部平台由浙江名堂资产和名堂网络科技有限公司共同倾力打造,落地后具有跨境电商聚集效应、服务商聚集效应、供应商聚集效应、发展的杠杆效应、传统产业的升级转型效应,真正集聚量能,助力浙江区域产业发展。

本报记者 阴文亮

这家楼宇关心你在电梯里 喜欢听什么音乐

近日,一条投票链接在华侨国际·西子中心的“格子间”疯狂转载。原来,这场名为“音乐自有我主张”的线上楼宇文化征集,是华侨国际·西子中心为开园仪式举办的预热活动之一。这个由浙江华侨资产管理有限公司(以下简称“华侨资产”)运营的特色产业园,正在从提供硬件空间的“管家”向兼顾精神交流的“伙伴”角色转变。

随着经济和科技的发展,企业对商务楼宇的诉求不再仅限于办公场所,还有文化、氛围等更深层次的需求。当楼宇经济不只是简单的出租交易,楼宇运营管理如何提升服务给人驻企业创造更大的效应?“华侨资产”的回答是:只有创新求变,才能迸发新能量。这次“音乐自有我主张”活动受到追捧,正是折射出楼宇运营管理的悄然转型。

目前,华侨国际·西子中心基本完成招商,截至2016年6月底,完成税收超过4000万元。项目团队组成人员分别来自金融、媒体、房产、服务等领域,重构产业服务模式,打造载体、功能、产业、要素、空间、模式、物业、管理等全方位“升级版”楼宇服务。

本报记者 孙常云

浙江百家企业 为藏族孩子点亮希望之灯

近日,大型公益纪录片《中国梦——百家企业公益行》一行走进了“藏北江南”西藏比如县,为当地贫困学生送上爱心捐助。

来自浙江省的东方日升、天映传媒、杭州重型钢管、竹唯雅纸业、纽能集团、美瓷娃云上团队、逗逗龙服饰、永欣服饰、和济三六五健康管理等一批企业代表,第一站来到比如县茶曲乡中心小学,在随后几天里又走访了茶龙教学点、郭那教学点、白嘎乡小学、达塘乡小学,为这些学校捐赠了打印机、复印机、图书等,为学生们送去了衣服、体育文具用品等总价值逾15万元的爱心物资,并为贫困学生捐助助学金5万余元。

考察过程中,部分企业家还与比如县一些品学兼优的贫困学生进行了一对一的结对,打算进行长期资助,还为今年被棕熊咬伤的少年南加扎西捐款31400元。

本报记者 孙常云