

瞄准千亿市场 米趣游戏工厂打造创业“梦工场”

15公斤大容量松下洗衣机 助你秋季轻松换洗

进入秋天,天气逐渐转凉,对于很多家庭而言,是时候将尘封已久的秋装拿出来了。然而,相对于夏季衣物的轻、软、薄,秋冬季节的衣物更厚重、复杂,洗起来也极为费时费力,一款高品质的洗衣机就成了不时之需。为解决消费者秋季洗衣难题,松下台湾原装进口净泡净波轮洗衣机惊艳上市,它除了将高效洁净、健康呵护等功能融入其中外,15kg的超大容量也受到了业内的广泛关注。

作为松下洁净研究所着力打造的高端精品,松下台湾原装进口净泡净波轮洗衣机在外观设计上可谓“独具匠心”,它以豪华时尚外观设计,整机不锈钢材质一体化风格,时尚不失简洁,做到与家庭环境更加完美相融;宽度透明强化玻璃上盖,让洗衣状态变得更加直观。而且,松下台湾原装进口净泡净波轮洗衣机还采用超大集成的人性化LED操控面板,可提供风干、牛仔服、漫泡洗、预约洗、快速洗等多样化功能选择,智能触控简约、时尚,不仅提升了洗衣机的操控性,更提高了欣赏品味。

有颜值,但绝不是“花瓶”,松下台湾原装进口净泡净波轮洗衣机在致力外观提升的同时,洁净力也技高一筹,其通过ECONAVI节能导航、DDMM变频电机、松下泡沫发生技术等先进科技的搭载,给用户带来智慧洗涤、高效洁净的洗衣体验,可谓有面子更有里子。

在大容量的基础上,松下台湾原装进口净泡净波轮洗衣机还采用超宽的大尺寸投入口设计,让更衣姿态更舒适,更加方便取放衣物,从细微之处,给生活更多舒适可能。

另外,针对时下消费者不断提升的健康需求,松下台湾原装进口净泡净波轮洗衣机特融入创新自动桶洗净功能,是一台会自己“洗澡”的洗衣机。在使用过程中,通过高压水枪原理,每次洗衣的同时以强力水柱冲刷洗衣桶外侧,藉由脱水时的高速旋转带走残留洗涤剂,帮助抑制霉菌滋生,使洗衣更健康,用户更放心。

通讯员 马向军 本报记者 金乐平

众创空间或开启“玩生态”新范式

日前,天涯若比邻联合优投空间、中国创业咖啡联盟共同举办“众创空间发展趋势”主题分享会,通过独创的OVO(online-video-offline)方式,连线杭州、北京、深圳、长春、湖北等10个会场,各地嘉宾通过跨域视频共同分享了关于众创空间生存与发展的精彩阐述。

优投空间创始合伙人代瑞红在对比了美国YC、We-Work等众创空间的发展和盈利模式后,认为未来众创空间的发展趋势是:标配的导师机制,具有优先的投资功能且专业、垂直。

洪泰AA加速器创始人吴玲伟提出加速器的三大不恶理论:“不要打着加速的名号浪费创业者宝贵的时间,强制大家做标准化动作;不要任意评判一个项目的未来,扼杀创业者的创业信心和创业梦想;不要以过来人的语气或投资人的高位告诉创业者只能怎么做。”

中国创业咖啡联盟秘书长董建表示,未来众创空间将直面六大趋势:数量从几百家到几万家;分布由一二线城市向四五线城市、科技园区向大学校园延伸,由国内向国际化合作拓展;聚合方式由民间自发向政府规划、市场化运营转变;运营方式由单店运营向连锁店扩张转变;服务内容从垂直化向专业化发展;商业模式即将进入众创空间“4.0时代”,开启集综合体、生态圈、产业链于一体的“玩生态”新范式。

见习记者 李娅

杭州蜜播网络科技有限公司则是一个网红直播平台,但它有别于大众直播的普通模式,拥有完整的线下网红产业链及线上综合直播资源。目前,蜜播估值5000万元,天使轮融资500万元,转让10%股份。

据了解,这些研发团队的品类主要有手游研发/发行、页游开发、动漫制作等,均为泛娱乐产业相关项目。

泛娱乐产业的前景如何?据艾瑞2015-2016《中国泛娱乐产业发展白皮书》显示,2011-2015年,泛娱乐的核心产业总产值由1888亿元增加至4229亿元,复合增长率达22.34%。细分领域中,游戏产业规模最大,2015年实现产值1407亿元,并且提升幅度较快,五年复合增速高达33.3%;其占总产业规模的比例也逐年提高,从2011年的24%提高至2015年的33%,游戏商业变现能力持续迅猛;动漫和衍生品产业保持并行增长轨迹,但是衍生品在产值和增速方面都相对领先。

游戏工厂通过众创空间、运维系统、上下游生态、投资几大服务,为泛娱乐产业相关创业者提供全方位支持。

针对创业团队的办公场地问题,游戏工厂在杭州市滨江区海创基地一期面积有1158平方米,可容纳10支以上的创业团队。今年下半年,游戏工厂还将新拓展二期、三期场地2841平方米。至于运维系统,游戏工厂拥有国内知名游戏制作人和策划人导师资源,为创业者提供1对1的贴身指导,大大提高了游戏创业产品研发及运营效率。

今年6月25日,米趣科技联合嘉兴秀洲国家高新区、浙江金控资本管理有限公司正式启动嘉兴国际游戏&VR产业园,游戏工厂模式成功复制。同时,米趣基金作为配套基金完成首期募集,用于孵化游戏及VR产业相关项目团队,首期募集基金规模达2.5亿元,由嘉兴产业基金、米趣科技、金控资本合作出资,主要介入游戏初创时期及后续各阶段投资。

本报记者 蔡家豪

天猫儿童家纺家居要“给孩子一个甜梦”

恒温被、除甲醛窗帘、记忆棉拖鞋、高科床垫、乳胶拖鞋……9月19日下午,在阿里巴巴园区内,天猫儿童家纺家居携手梦洁宝贝、多喜爱家纺、邦亚家纺、金喜路家纺、lovo乐优家、水星家纺、梦洁家纺、金蝉窗帘、慕思·爱迪奇、朴西拖鞋、雅兰家纺、优立地毯等12个家纺品牌,举办了以“给孩子一个甜梦”为主题的儿童家纺家居直播活动,邀请到了台湾艺人夏克立以及他的女儿夏天,在活动现场与大家以及天猫直播间——“夏天带你来做梦”的在线网友们进行了有趣真实的互动。

在直播期间,各个家纺品牌不间断花式送礼品,多功能地毯、菠萝毯、朴西拖鞋、各种玩偶送不停!而且,每逢直播间达到一定的点赞量,更是有“红包雨”,让线上线下的气氛持续高涨。截至目前,直播间点赞量已超2000万。

天猫家装家居负责人江帆表示,随着国家二胎政策的放开,人们对生活品质的追求越来越高,市场越来越深度细分,在儿童家纺家具品牌少、整体实力弱及产品质量良莠不齐的困境下,与大家一起探讨分享儿童家纺家居市场。他希望,规范并激活整个儿童市场,建立起“儿童家纺家具,上天猫就够了”的品牌心智,一起打造一个健康、快乐、有趣的儿童家居生态体系。

本报记者 林洁



寒冬中,新媒体创业大赛 能否让“想象重生”?

创业者到底该怎样熬过寒冬?

近日,财经作家吴晓波、峰瑞资本创始合伙人李丰、经纬合伙人曹国熊、新榜创始人徐达内等数十位行业领袖,云集“‘想象重生’2016中国新媒体创业大赛暨浙报传媒新媒体孵化基地启动仪式”,围绕内容创业、大数据价值、资本投资三大主题论剑江湖。

“资本寒冬确实来了。”浙江日报报业集团总工程师、传媒梦工场创投董事长蒋纯同时认为:“我们看到的,推动这半个世纪世界发展的数字化浪潮其实并未结束,只是我们需要更深度的数字化、更多的复杂的线下商业流程还未充分溶解到数字化的大潮中,更不必说其后的大数据和智能化。”

“‘指穷于为薪,火传也,不知其尽’。虽然柴烧完了,但是火被延续下来,那么,我们就可以实实在在地说,创新之火已被延续,并且,我们从此可以欣慰地说,我们不再看得到它的尽头,这句话,适用于所有创业者。”对于创业者,蒋纯一直抱以鼓励的姿态。

有了信心,创业者还需要策略。

东方星空基金公司总经理李庆建议创业者要规划好自己的现金流、放松心情。“学会精细化管理,不抱着情怀做事。”亿空间CTO吴峥用自己的经验告诉创业者,让自己的商业模式向变现的阶段去走,才能使自己的项目

存活下来,而且能建立起一个技术壁垒和精细化管理的壁垒,在以后的竞争当中就会有一个比较好的位置。

现场,吴晓波提到了一个让媒体创业者兴奋的一些条件,即硬件条件的成熟以及现在的受众越来越懂得在纷繁的信息当中选取自己喜欢的内容,或者他们学会了尊重内容。“作为媒体,要懂得细分领域。”

传统媒体做内容,需要进行蜕变,“如果我们把媒体界定为内容,那么这与原先的媒体定义有很大差别。一些行业如娱乐、体育仅仅因为通过互联网传播知识,而变成了媒体行为。所以我们定义传媒时,会出现更广泛的、以传递知识为目的的创业,跨越金融、健康、法律甚至更多行业之中。未来,以知识传递为目的的商业模式会跟传媒发生关系,变成传媒的一部分。传媒会在未来涵盖更多行业。”对此,李丰给出了自己的建议。

据了解,由浙江日报报业集团于2012年创办的中国新媒体创业大赛,到今年已是第五届。作为浙报集团重要品牌项目,中国新媒体创业大赛旨在服务新媒体创新创业。过去4年中,马云、沈南鹏、熊晓鸽、徐小平、黎瑞刚等业界大腕任创业导师,联合创新工场、复星等十余家国内知名创投机构,走遍全国十余座主要创业城市,更跨越海峡设立分赛区,百余个明星创业项目经大赛平台成功获得投资。

本报记者 王菁

“移动互联网第一股” 这次瞄上了阳澄湖大闸蟹

9月21日下午,苏州市阳澄湖大闸蟹行业协会与“移动互联网第一股”点点客联合发起的“阳澄湖大闸蟹移动电商联盟”正式成立。点点客旗下的“人人店”社交分销系统成为苏州市阳澄湖大闸蟹行业协会唯一授权认证的移动电商渠道。

苏州市阳澄湖大闸蟹行业协会秘书长严金虎、“阳澄湖养蟹第一人”周雪龙、点点客集团江苏大区负责人叶青松、点点客苏州分公司总经理王二学等人出席当天的成立大会。

严金虎表示,通过移动电商渠道搭建大闸蟹商户与消费者直接的消费链接,利用移动互联网传播快而广的优势帮助大闸蟹商家进行快速的引流和品牌推广,对于打造阳澄湖蟹企品牌是非常有利的。

去年,有60%阳澄湖大闸蟹是通过移动电商销售的。今年的阳澄湖大闸蟹产量预计为2000吨。

蟹湖湾、莲花岛小张乐蟹园、蟹弟蟹妹等

十余家大闸蟹商户成为首批阳澄湖大闸蟹移动电商联盟成员。

据了解,点点客将与苏州市阳澄湖大闸蟹行业协会展开深度合作,通过“协会推荐+平台管控”的模式,联动协会、“人人店”平台与联盟成员,保证在“人人店”平台上销售的所有阳澄湖大闸蟹均为正品!

王二学表示,点点客将全面助力大闸蟹行业接轨移动互联网,打造全新营销模式及渠道,同时推动阳澄湖大闸蟹产业化发展,维护阳澄湖大闸蟹品牌及消费者权益。

点点客“人人店”自2014年12月上线至今,已有45万商家入驻,平台交易总额突破60亿元,成为市场上最受欢迎的社交分销系统,现已实现系统的全网营销。包括清风、天曜、天堂伞业、洁丽雅、北京国安、七匹狼等知名企业均已入驻“人人店”并获得了可喜的销售业绩。

本报记者 徐璐璐



银保融易贷

助力小微企业成长

系列产品介绍之—— 银保渠道2号 银保渠道3号

一、“银保渠道2”号产品—— 支票融易贷

流水也能变贷款

1. 产品简介
银行针对生产经营过程以支票为主要结算手段、存在临时性资金需求的小微企业,在其购买“履约保证保险”的前提下为其提供一定资金流动资金贷款的业务模式。

2. 产品优势

- (1) 无需抵押资产,最高额度200万元。
- (2) 审批时间短,放款速度快,业务流程便捷。
- (3) 一次授信、循环使用,授信期限最长不超过一年,每年最多可以使用12次,每次贷款时间最长30天。
- (4) 随借随还,且贷款利率优惠,最大程度节约财务成本。

3. 服务对象及资格条件

- (1) 以支票为主要结算方式,存在临时性资金需求的制造类或商贸类小微企业。
- (2) 有固定经营场所,持续经营2年(含)以上,且企业法人代表(或实际控制人)有相关从业经历5年(含)以上。
- (3) 在光大银行有一定比例的业务结算量(前期在他行的业务结算量也可以作参考)。

二、“银保渠道3”号产品—— 商票融易贷

让小微供应商的钱“转”起来

1. 产品简介

银行基于供应链业务中核心企业与上游采购供应商稳定、连续的业务关系,在小微供应商向保险公司投保“企业贷款履约保证保险”的前提下,银行小微供应商提供一定金额流动资金贷款的一种业务模式。

2. 产品优势

- (1) 让供应商持有的商票提前变现,盘活其流动资产,最高贷款额度达500万元。
- (2) 审批时间短,放款速度快,业务流程便捷。
- (3) 贷款利率优惠,帮助企业节约财务成本。

3. 服务对象及资格条件

- (1) 以商票为主要结算方式的制造类或商贸类小微企业
- (2) 已经与核心企业建立有2年(含)以上稳定、连续业务往来关系。
- (3) 有固定经营场所,持续经营2年(含)以上,且企业法人代表(或实际控制人)有相关从业经历5年(含)以上。

如有意向可咨询光大银行小微金融业务部:87895511

95595 www.cebbank.com

Bank 中国光大银行 共享阳光·创新生活