

新闻分析

INWENFENXI

电子政务加速跑 惠民便民见实效

“电子路条”效率高

通关通行更通畅

浙江:数字化助力科学防疫

2月14日上午,在浙江省杭州市江干区蓝天城市花园小区门岗,一个小伙被志愿者王琳拦下。原来,他支付宝上的“杭州健康码”已由绿码转为红码。

在2月10日前,随着外地返杭人员增多,社区防疫管控压力变大。蓝天社区党委书记孙蕾介绍说,社区有5960余人,4个卡口。以前为确保安全,每次都要手填信息,志愿者人手也不够。

彼时,蓝天社区的情况也是很多杭州小区的缩影。正在打造数字化城市的杭州,对此有破解之法吗?

2月4日,杭州率先提出“一人一码,扫码出入”的防控方案。和政府工作人员一起,来自支付宝、钉钉、阿里云的技术团队迅速投入到健康码项目的研发当中,技术、产品、法务、隐私办、客服等岗位的人员全部上岗……

2月11日,经杭州市政府统一部署,“杭州健康码”上线,用红、黄、绿三色码实施动态管理。居民王先生向记者演示:在支付宝上完成信息登记,通过审核后,将产生一个颜色码。持绿码可在各卡口通行。显示黄码者,要进行7天以内的集中或居家隔离;显示红码者,要实施14天的集中或居家隔离。黄码和红码在连续申报健康打卡正常后,均可转为绿码。

“杭州健康码”管理措施,通俗讲就是“电子路条”。疫情防控关键是人的防控。杭州必须运用数字赋能,实现既严格防控又有序复工、方便出行,助力城市正常运行。“杭州市委副书记张仲灿介绍。

“健康码全面铺开使用后通行效率倍增。以前进出卡口要1分钟,现在只要15秒。”孙蕾介绍,“社区防疫也更精准、简便,工作也做到了有的放矢。”

杭州健康码发布以来,已引来了各地关注。目前,健康码已推广到省外很多地方。

在2月初防疫工作吃紧的时候,潮州市吴兴区大数据服务中心针对交通卡点人员信息登记用时长、身份及居住信息核实难、后期数据统计繁琐等问题,也开发了一款智能工具——新冠肺炎疫情防控身份识别系统。

2月13日早上,在G50湖州出口收费站,工作人员俞巍拿着二维码让过往车辆司机扫码登记。只见车主赵先生通过手机扫二维码后进入系统,逐项填报相关信息。

信息采集后,系统后台立即对车主按照“有无户口房产住所”和“是否经过重点疫区”等数据开展分析,几秒钟后,卡口人员就可以依据系统提示做出“放行、居家隔离、集中隔离或劝返”的决定。

“对于放行和居家隔离的人员,系统后台会将其信息反馈至所在乡镇街道,属地管理不用再重复登记。”吴兴区大数据中心副主任梅勇介绍。

自从区里所有高速公路卡口使用该套系统后,吴兴区各卡口信息统计从“一天一统计、一反馈”变为实时统计、实时反馈、实时研判,外来输入人员信息可查、可核、可追溯。

“依照这一系统,我们精准劝返了部分车主,同时也提高了核效率。最近,区大数据服务中心又围绕‘三返’工作重点,共享企业复工白名单等数据,协助清单企业员工绿灯畅行,返城通行和管控压力进一步缓解。”梅勇介绍。

审批“网走”,项目“云签”

蚌埠:线上服务解企业之难

不久前,安徽省蚌埠市盛世新材料科技有限公司陷入困境。“不少上下游企业配套跟不上,公司刚上的玻璃生产线无法正常开工,这导致公司出现资金困难。”公司董事长李刚说。

硅基新材料产业是蚌埠市着力打造的主导产业,正着急的时候,有人告诉李刚,市里出台了疫情期间支持中小微企业持续发展的意见,会提前预拨财政资金支持企业。

原来,蚌埠市依托“皖事通办”平台,提供“非接触式”线上政务服务。李刚从网络平台申请后,150万元的政策奖补资金很快就到了企业的账上。“原本还不知道怎么申请,现在网上办、掌上办,怎么方便怎么办。”李刚表示,这笔钱不光解了企业的燃眉之急,还给了企业扩大生产的底气。

得到支持的,不仅仅是盛世玻璃。针对部分企业出现资金困难,蚌埠市采取“零材料”不见面方式,提前预拨政策性扶持资金,首批共计6285万元让128个项目获得支持。

疫情期间,蚌埠市通过“互联网+政务服务”推出的扶持措施,条条落在企业心坎上:全市20家银行金融放贷22.35亿元;税务部门采取“网上办”“邮寄办”等“非接触式”办税方式,为110户企业申请缓交税款20.52亿元。

“创新服务方式,把复工复产帮扶措施精准到企业、精准到生产线。”蚌埠市委书记汪莹莹说。截至目前,蚌埠规模以上工业企业复工率已达到100%,相关部门“一园区一策”“一企业一策”,有针对性地帮助企业恢复产能。

在为企业做好线上服务的同时,蚌埠市还变“面对面”交流为“屏对屏”沟通,变“叩门招商”为“云端互动”,积极开展招商引资活动,为经济发展蓄积动能。

客商无法实地考察,项目落地受影响怎么办?五河县招商与园区中心的工作人员就通过网络直播的方式,协助项目方考察园区及场地,还专门拍摄了备选地块的推介视频,线上传给了远在福建的宏绿食品有限公司。此外,他们还通过微信、电话等方式及时与在谈项目团队联系,利用远程视频与项目方在线洽谈。

最终,五河县的诚意打动了企业,双方顺利在线上签订了投资战略框架协议,宏绿食品有限公司将投资3亿元在五河县建设自热食品生产项目。

“企业不用出门,只需登录政务服务网,就能完成办理事项。”蚌埠市数据资源局副局长吴颂祥说。

利用现代信息化手段,在2月底集中开工总投资316亿元的18个重大项目的同时,截至发稿,蚌埠市3月份已通过“云签约”等方式新签约亿元以上项目17个,协议总投资96.5亿元。

健康情况跟踪,慢病会诊开药

福建:“码”网“衔接方便百姓

“您好,请刷一下您的健康码。”3月16日上午,在福建省福州市小康家园社区,刚外出买菜回来的林先生赶忙拿出手机,点开自己的“八闽健康码”。“核验不用填表,看病不用出门,便民服务真便民!”说起这几个自己常使用的便民平台,林先生连连竖起大拇指。

打开手机端的闽政通APP,通过用户名密码、姓名身份证验证等完成

实名认证后,点击“八闽健康码”模块,便会自动形成一个二维码:以大数据比对为基础,个人健康情况被自动收录其中,一目了然。“八闽健康码”上线1个月,就获得700万次的在线扫码,3000万次的亮码通行登记。

“这里是福州市单体最大的社区,有近3万名居民,通过扫这个二维码,我们社区工作者就能看到居民的住院门诊、购买感冒退烧药、出入疫情重点地区等记录,有助于及时预判疫情风险。”福州市晋安区桂溪社区党支部书记陈晓青说,“一键登记”信息准、速度快,为仅有7人的社区管委会减轻了不小负担。

“十多年高血压病史,药不敢断,但处方药只能去医院开,又担心疫情风险。”1月底,眼看着药就要吃完,林先生急得在家里团团转。

为解决慢病患者面临的这一难题,1月30日,福建省卫健委推动“互联网医院”平台上线,为患者提供在线图文、语音、视频问诊、复诊,在线电子处方开方、药品配送、检验检查及处方记录查询等服务。目前已有25个科室31名医生进行早晚轮班问诊,包含呼吸内科、内分泌科、中医科等专科。自1月30日正式上线以来,已有实名注册患者1872名,累计有效问诊851人次。

“平台开通后,省级机关医院实现了为常见病、慢性病患者‘问诊、购药、医保支付、药品配送’的全流程服务闭环,并成为全国首家使用医保电子凭证实现医保在线结算的互联网医院。”福建省卫健委有关负责人介绍说。

“是否需要调整抗生素?”“患者应该使用多大剂量的激素?”“是不是要用免疫增强剂?”……1月30日上午,在福建省新冠肺炎防治远程指导中心,15位专家正在对三明市第一医院一名重症患者进行会诊讨论。综合大家的意见后,专家组组长、省立医院呼吸与危重症医学科主任谢宝松对着视频提出了诊疗意见。

当天,福建省远程会诊指导平台上线,为疫情定点医院开展疑难、危重症病例会诊、医疗救治技术培训等服务。平台紧急接入了全省90家新冠肺炎防治定点医院,实现了全省疫情应急远程会诊网络全覆盖,并根据援助湖北的需要,接入了武汉、宜昌定点治疗医院,为抗疫前线提供与省内同等的24小时医疗技术支持。

据新华网

广东服装“云”上破壁突围

“宝宝要不要进福利群呢?里边会有新品首发,秒杀,还有很多穿搭技巧和优惠券呢,是天猫旗舰店没有的哦,还可以赚20%。”广州轻纺交易园日前复市营业,中大纺织商圈逐渐复苏,“岭南衣”在春天里上新,记者也收到了来自茵曼推手的人群邀请。

广东省服装服饰行业协会发布的产业调研报告显示,超过七成的服装企业反映面临销售渠道不畅、库存积压的困境。为了阻止多米诺骨牌倒下,广东服装品牌正通过社交电商平台开启“云上”的序幕。

现状◆◆面临供销不畅,库存积压困境

日前,广东省服装服饰行业协会联合广东省服装设计师协会、广东省时尚产业经济研究院发布的报告显示,供销不畅、库存积压、资金紧张是广东服装企业当下面临的主要困境。行业协会对273家企业、8家产业集群和6家服装专业市场进行了调研,其中71.2%的调查企业反映目前产业链上下游企业开工不同步导致原辅料供应不上、销售渠道不畅;54.8%的调查企业反映由于线下实体店销售停滞、订单延期违约而导致的库存积压、流动资金紧张问题。

扩大产品销售成为当下广东服装业最关注、最急需解决的问题。“服装产品具有季节性特点,2019年暖冬已造成大量冬季服装库存滞销,疫情影响又积压了春季库存,延迟复工复产将继续影响夏季销售,企业流动资金压力非常大。”广东省服装服饰行业协会相关负责人介绍,在广东省商务厅、广州市商务局的支持下,当下广东服装服饰行业协会、广东省服装设计师协会倡议发起了“广东服装一起尚”公益助企线上促消费活动,打造广东服装线上促消费聚合平台“网购”,包括天猫海外、京东、1688和唯品会在内的15家线上平台,以及41家商协会、10家专业市场参与其中,京东集团还将协助广东服装企业将销售转移到线上,开拓销售渠道,回笼现金。

3月11日,京东旗下社交电商平台——京喜出台“春雷计划”,提出在产业供给端专项制定“百大产业带整合帮扶策略”,加持资金、入驻、运营、人力四方面的扶持政策,帮助受疫情影响较大的商家快速打通商流,解决滞销和库存问题。“应该说最大的困境就是渠道通路的问题,很多工厂商家之前是依托代工和线下渠道,由于疫情的影响,线下受到了重创,包括品牌自身的商品积压,连锁反应都会导致这些商家渠道的断裂,所以怎样解决渠道的问题和销售通路拓展的问题,是产业带商家一个非常核心的诉求。”京喜商品运营部总经理杨绍晖告诉记者,这段时间受疫情影响比较大的商家可以分为两类,一种是农产品滞销型,一种是品牌库存积压型的,集中于水果、生鲜、服饰、家纺行业。

案例◆◆社交电商平台出手整合产业带

成立于2012年的杰升服饰拼购专营店,主营女裙、T恤、套装、裤装等在内的女装商品,也是京喜在广州女装产业带重点合作的商家之一。2015年杰升服饰放弃了所有的线下渠道,全力依托线上渠道拓宽销路。

3月2日—27日,京喜推出“尚新季”促销活动,以广东多个女装产业带、福建晋江鞋袜产业带和江苏南通家纺产业带为核心,对服装鞋帽、家纺、配饰等品类给予亿级曝光资源,激活用户购买需求。为了配合“尚新季”的促销活动,杰升服饰专门定制一款高性价比的新品,用于吸引新用户及为店铺引流。活动上线十余天,杰升服饰拼购专营店的销售订单量环比活动前增长31倍,销售额环比增长51倍。

据杰升服饰负责人介绍,保证货源充足及时出库,满足消费者需求,“高效率”“低价格”“优品质”是他们应对疫情的对策,通过社交电商平台,杰升服饰获得了更多资源和流量的倾斜,各种营销大促的活动支持,丰富了购物的体验,同时不断强化电商运营能力,尝试运用直播卖货等各种新的营销手段。

“广东是一个制造业大省,女装只是其中的一个产业带品类。包括广东的小家电、东莞的3C、家电以及潮汕的产业带,都是我们重点运营的产业带。”据杨绍晖介绍,2月份下旬,京喜和潮汕揭阳产业带合作,通过“一周一带”的周期性营销活动主推服装品类和与家居日用商品相关的商品内容,当天的效果非常不错。

“我们针对产业链会有更具体的帮扶策略,包括制定百大产业带的帮扶策略,就是希望能够更深度地帮助我们整合、帮扶这些源头的商家,能够让他们快速复苏。”杨绍晖表示,在供应链端还会整合平台的营销、运营能力,比如京喜直播提出产业带溯源直播的模式,就是希望2020年联动上百个直播,去到全国百大产业带进行京喜直播,预计未来能够开展一千场以上的溯源直播,融入的商家约有一万个。

建议◆◆助力中小微企业进入线上市场

“线上销售是当前推动复产的重要抓手,但不少中小微企业缺乏电商经验。”广东省服装服饰行业协会在产业调研报告中指出,已有电商渠道的品牌企业通过拓展线上渠道弥补了线下销售滞销的不足,如茵曼通过新零售实现了单日6.5万顾客的业绩。但是,白鸟等专业市场的中小微企业普遍反映,由于之前不具备电商专业人才和运作经验,担心运营成本问题,难以短时间内适应线上销售模式,希望行业能够提供一系列有针对性的服务,为企业赋能,帮助他们低成本快速进入线上市场。

报告认为,扩大销售力度,大力发展时尚消费是目前促进服装产业复苏的重要途径。“疫情影响下,消费者生活方式和消费方式发生巨大变革,线下门店销售停滞,企业应积极布局线上新零售,通过视频直播、小程序电商、社群营销等方式,推进网络营销,消化积压库存,真正形成线上线下融合发展的新格局。”协会方面表示,线上销售将常态化成为趋势,要对无电商经验的小微企业给予支持,帮助他们低成本短时间开拓线上市场,如何从产业链、供应链、资金链、服务链四个维度重塑发展新优势,提升核心竞争力,制定符合企业实际的数字化战略,将是企业在复工复产中要重新思考的重要问题。

据《南方日报》

IP联名 or 科技属性 最火的众筹项目是什么?

创意、科技属性、品牌跨界联名……结合了这些要素的产品本身已具备“爆款”潜质,但如果以低于未来发售价的价格来一场众筹,是不是会吸引更多目光?

突如其来疫情让人们的生活按下暂停键,宅在家里参与“众筹”项目比平时更多了一份吸引力。现在的众筹项目不仅可以解决资金、短期物流停滞的问题,也实现了面向精准目标群体的传播,产品更加注重用户体验,增强了科技感和趣味性。

品牌联名热度

造出千万级众筹项目

淘宝众筹平台“造点新货”主打IP衍生品,用品牌联名来吸引热度。截至今年2月底,相比较去年5月份刚转型时,该平台的日活用户增幅达到1000%以上,目前已经完成“幸福草”和“国联”、“佐藤大×潮宏基”等6个千万级众筹项目以及《这就是街舞2》《上新了故宫2》等50个百万级众筹项目。

以《这就是街舞2》为例,该众筹

平台在节目播出后的24小时立即谈妥授权品牌合作,随后48小时上线筋膜枪众筹项目,当天成交149万,创造最快热点综艺衍生品上线及销售纪录。

国庆档电影《攀登者》与最新科技5G微型投影仪联合,众筹成交超过1000万;与《中国机长》联合打造十几款热点IP衍生品,依托文娱和电商资源,联合曝光过亿。与《长安十二时辰》《热血同行》等热播电视剧合作,打造出热播剧快速商品化获得曝光和成交模式。

打通与电影、电视剧、综艺、纪录片等类型IP,形成集团生态力量赋能商家和项目,成为该众筹平台的一大特点。

目前来看,平台的热度榜分为“IP热榜”、“人气热榜”以及“最快达成”三类。其中,某品牌与颐和园联名推出的牙刷以“一万根刷毛”为卖点,成为双榜“冠军”。

据了解,该品牌利用众筹平台来积累用户的意见和评测,而众筹成功的产品积累的销量和评价,会自动成

为该产品在店铺的销量和评价。这个联名牙刷上线首日突破200万目标,上线30日突破2000万目标,品牌旗舰店跃升3个店铺等级。

不过记者发现,虽然在电商平台已经无法搜索到这款联名牙刷了,但同样的非联名产品还在品牌旗舰店中进行销售。离开了“颐和园”的光环,产品是否还能继续获得消费者的青睐,就需要完全凭借产品质量、口碑等硬指标了。

满足生活个性化需求

科技属性受关注

京东众筹的项目就显得“直男”许多。获得支持最多的项目中,智能激光雕刻机、反监控的信号探测器以及车家两用空气净化器、骨传导蓝牙耳机等电子产品类稳居前列。夏日冷感速干T恤、快干T恤、无尺码裸感内衣、恒温运动卫衣等将“科技属性”排在“颜值”、“联名”前面的服饰更加受关注。

其中,反监控的信号探测器要应对的正是新闻中常听到的“无处不在

的针孔摄像头”。人们的隐私在不自知中也许已经被他人一览无遗。无线信号探测器大小类似一个遥控器,利用物理学原理,通过红外扫描的方式来找到偷拍设备,包括使用无线2.4G信号的针孔摄像头、无线WIFI迷你摄像头、自带流量卡的摄像头以及GPS无线跟踪器、窃听器、定位器等。探测到信号有蜂鸣提示音,可迅速锁定可疑位置。该项目目前的达成率已达到厂家期望的8倍以上。

而另外一项高居榜首的项目是智能掌上激光雕刻机,听起来有点冷门,但看看描述着实令人心动:可以雕刻水果及食物、定制化化贺卡,制作多彩印章、切割镂空纸膜等等,似乎拥有它,私人物品马上可以变成拥有个性化logo的“定制款”。而这个设备的功能可以通过手机App来进行控制,听起来使用过程也并不复杂。支持该项目的网友更加关心对焦及定位是否能准确,以及激光头等耗材的使用时间问题等。目前,该产品的达成率也达到了700%以上。

据新华网

中银中证100ETF发行 把握大盘蓝筹股配置良机

中银中证100ETF将采用完全复制策略跟踪中证100指数,进行被动投资。该基金拟任基金经理赵建忠同时也管理

着中银基金旗下另一只以中证100为标的指数基金——中银中证100指数增强型基金。海通数据显示,截至2020年

3月13日,这只基金最近三年净值增长率达40.13%,在全部52只增强股票指数型基金中排名第6。

截至2019年12月31日,中银基金在2019年济安信第2届“群星汇”评选中荣获“指数型基金管理奖”。

