

“最长寒假”来临 在线教育平台花式促销

试听用户暴涨300%

最近几天,北京地区的小学生已经开始放寒假,比原计划提前2周。针对中小学生的网课又开始大量上线,家长们如何选择?孩子们感觉如何?

网课被加入必清清单

采访中记者发现,面对提前到来的寒假,北京市不少小学生都坦然接受了网课。不少小学生甚至会和同学互相比较,主动要求家长报名自己想上的网课。

北京市的家长普遍表示,考虑到假期加长,线上网课时间灵活可调,又不需要接送是他们选择网课的主要原因。在经历了2020年上半年孩子居家学习时的网课实践后,早在寒假前,他们就提前规划,把网课加入到必买清单中。

北京市学生家长李晓华表示:“寒假和春季的都练好了,花销不到1万元。”

低价优惠吸引大量用户

不仅仅是北京,在全国的不少地



区、小学、初中非毕业年级学生甚至早在1月1日开始,就陆续进入了寒假。寒假来临,2020年因疫情影响走风口的各家在线教育平台也是下足了功夫,推出了花样繁多的促销战略。

不少家长告诉记者,为孩子选择线上网课时,会参考科目内容、课程

口碑、孩子兴趣等因素,而价格根本不需要考虑。

业内人士认为,寒假一直以来就是传统的网课报名高峰。几家在线教育头部企业经历了过去一年的促销大战之后,更不会错过“最长寒假”这个关键的发展节点。“89元30节课”“19元10节课”

“免费体验课”等低价优惠也确实吸引大量用户。

某在线教育平台市场推广负责人鲁欣表示:“报名的情况其实符合预期,特别是我们的特训班的产品,大概比正常时间有20%—30%的增长。”

某教育平台精品课负责人罗媛表示:“试听课大概从9元到49元不等,我们还推出公益课,这个就是完全免费的。近一个星期初中的语文和物理,大概试听用户能够比原来多300%。”

专家表示,线上教育因为它本身的互联网属性,上课的老师往往是百里挑一的,课程质量确实很高。不过,在过去的实践中,网课显露出的“直播掉线”“孩子反复走神老师无法兼顾”“互动性不强”等一系列问题,也充分说明,网课并不适合所有孩子。即使学有余力,也应该控制上网课的时间。

(央视)

未来多数企业将通过零接触方式完成订购和补货

信息技术研究与顾问咨询公司Gartner预测:

本报(记者 史晓菲)日前,信息技术研究与顾问咨询公司Gartner发布了将因新冠肺炎疫情期间客户购买行为变化而发生变化的数字商务领域。

可视化配置工具让销售代表和客户无需前往实体店展柜就能够根据他们所选的选项和功能来看待订购产品的2D或3D视觉展示。未来,这些全球的可配置配置工具数量不超过1500套,但由于疫情,软件供应商表示这项业务出现显著增长。这些工具将减少对样品和展厅的需求,并为购买可配置产品的客户提供更多自助式服务。

沈哲怡介绍,店内零接触结账在企业机构和消费者中日益普及,许多实体店已提供这项服务。越来越多的企业机构将为客户提供零接触支付、零接触提货和派送,并且使用机器人、人工智

能和计算机视觉协助店员进行店内商品展示、定价以及仓库分拣和包装,从而实现零接触商务运营。

可视化配置工具让销售代表和客户无需前往实体店展柜就能够根据他们所选的选项和功能来看待订购产品的2D或3D视觉展示。未来,这些全球的可配置配置工具数量不超过1500套,但由于疫情,软件供应商表示这项业务出现显著增长。这些工具将减少对样品和展厅的需求,并为购买可配置产品的客户提供更多自助式服务。

直播带货在疫情期间迅速壮大和发展。通过视频直播展示产品并与顾客进行实时互动,以此鼓励顾客购买。

直播功能既可以嵌入数字商务平台,也可以由第三方商城,或是具有购买链接和结账功能的社交平台提供。

沈哲怡表示:“在疫情期间,许多企业机构的销售量下降。企业机构开始使用抖音和快手等直播平台与客户互动。虽然直播带货在疫情前就已被用于时尚和美容产品的销售,但许多传统的企业机构直到其线下业务因疫情而被完全封锁后才开始使用这些平台。在中国以外的国家和地区,直播带货还处于初期阶段,几乎没有直播平台或供应商解决方案,但通过直播销售商品或吸引客户的品牌正在取得初步成功。一些零售商正在通过实时聊天提供个性化购物服务,帮助客户在店中找到合

适的产品,不过现阶段的观看人数和销售量仍然不尽如人意。”

同样凸显的还有企业商城。企业商城由企业机构经营、第三方卖家可以直接向终端客户销售产品的网络商业模式变化,推动这些企业向数字业务转型。企业商城可改善买卖双方的体验,提高买卖过程的效率,提升供应链的效率并增加新的收入来源。与只销售第一方产品的企业机构相比,在疫情爆发之前部署了企业商城的企业机构所受到的影响较小。据Gartner预测,到2023年,经营企业商城一年以上的企业机构将至少增加10%的数字业务收入。

聚焦精准医疗 服务健康产业 ——江苏协合转化医学研究院



江苏协合转化医学研究院成立于2019年4月,于2019年6月27日下午正式揭牌。省委常委、市委书记张敬华,深圳大学副校长、江苏协合转化医学研究院学术委员会主任、美国医学与生物工程院院士张学记,西班牙托莱多省副省长安海阿尔东尼奥,卢森堡驻上海总领馆领事史大伟,中国科学院院士柴之芳、林国雄、陈洪渊和6位来自美国、加拿大等国的外籍院士,以及多位专家学者、企业家等出席了江苏协合转化医学研究院的揭牌仪式。



张学记院士

江苏协合转化医学研究院是由深圳大学党委常委、副校长张学记院士领衔的人才团队与六合区人民政府、中国生物检测监测产业技术创新战略联盟、南京景威实业有限公司四方联合组建而成。

协合转化医学研究院拥有一支以张学记院士为首的具备强大科研实力的学术委员会专家团队,众多科学家齐聚协合转化医

学研究院,探讨学术,创新研发,提供了强大的智力支持。张学记院士在采访中表示,协合研究院致力于打造一个集科技创新平台、成果转化平台、高端人才集聚平台、投资孵化平台和健康服务平台为一体的、国际一流的新型研发机构。



江苏协合转化医学研究院重点聚焦精准医疗、精准健康和分子诊断领域,自主研发和外部引进并重,将国际上医疗技术和优秀产品进行快速转化和生产落地;旨在打破临床核心技术、核心器械被国外垄断的局面,开发具有自主知识产权的临床医疗产品,在转化医学领域深度研究,在工业领域创新合作。

谈及“协合”的由来,张学记院士介绍到“当时也是‘灵机一动’,既然研究院落户在六合,目的是协助六合、协同六合、协进六合,那这个研究院就取名为‘协合’”。

2020年9月28日,江苏省委常委、南京市委书记张敬华到协合研究院调研指导工作。张学记院士详细介绍了协合研究院的“六合”理论:合作、合法、合规、合理、合情、合意。

六合区委书记李万平在采访中特别强调,《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》

赋予南京重要发展使命,六合有非常完美的营商环境,适合初创企业迅速发展壮大。协合转化医学研究院落户这里后从工厂选址到厂房装修、设备采购、安装调试,最后正式投产仅仅用了一年时间,这就是南京速度、六合速度。

回顾一年来走过的路程,协合转化医学研究院朱燕铭总经理用“天时、地利、人和”做了一个概括。他说特别感谢南京景威实业有限公司王金伍董事长,他们在企业转型关键时期,用非常具有前瞻性的战略眼光投资入股协合转化医学研究院,进入大健康产业,解决研究院前期资金问题。

研究院位于南京市六合科创园内,拥有5000平米的办公楼和14000平米的实验大楼,2020年11月3日,江苏协合转化医学研究院新办公楼正式投入运营,实验大楼已开始着手装修,预计明年下半年可以投入使用。

江苏协合转化医学研究院在各级领导的支持和关怀下,不断努力,全面提升产学研创新能力,于2020年9月8日被评定为2020年度南京市第一批市级新型研发机构。

协合转化医学研究院建立四个研究中心,包括幽门螺杆菌研究中心、脑科学研究中心、NO健康科学研究中心以及分子尺度



研究中心。

目前协合转化医学研究院已孵化企业五家,引进企业四家。孵化五家企业分别为:中合泰克(南京)生物科技有限公司、中迪泰克(南京)生物科技有限公司、中宁泰克(江苏)生物科技有限公司、中胜(南京)健康科技有限公司、江苏景秀青峰科技有限公司。

引进企业分别为:远健(南京)健康科技有限公司、博克森(南京)商贸有限公司、江苏鑫康生物科技有限公司、健中行(南京)生物科技有限公司。

孵化企业——中合泰克(南京)生物科技有限公司已经拿到生产压片糖果和固体饮料生产许可。



在采访中,协合转化医学研究院朱燕铭总经理还特别介绍在建的南京协合大健康产业园项目,“这个产业园占地262亩,总投资10.5亿元,将用于建设大健康产业特色的标准化厂房,总建筑面积约19万平方米。这里将是协合研究院科研成果转化项目的生产基地。”

自成立以来,协合转化医学研究院利用自身强悍的科研实力在南京做战略布局。南京市委市政府各级领导也在全力扶持协

合研究院的科技创新和科技成果转化,为企业发展创造更加完美的营商环境。

大健康产业是人类社会的朝阳产业,协合转化医学研究院未来将继续致力于整合科技资源、社会资源、政府资源打造大健康产业的“航空母舰”。



2019年2月24日,江苏协合转化医学研究院合作共建签约仪式。



2020年9月28日江苏省省委常委、南京市委书记张敬华书记莅临协合转化医学研究院调研指导工作



2020年11月17日江苏省南京市委副书记、市长韩立明调研协合研究院

法院公告栏

本院受理... (Legal notices from various courts including Jiangsu, Sichuan, Henan, and Inner Mongolia provinces, detailing cases and court proceedings.)