以厨房场景为空间 以用户品质生活为主角

海尔厨电为行业开启新发展格局

海尔厨电正创造中国厨电产业的最大价值拐点。在厨电行业产品销售规模整体下滑的背景下,海尔厨电破局行业下滑趋势,从产品科技创新升级入手,为用户提供创新的品质生活场景服务,为厨电行业的未来发展打开新的增长通道。

奥维云网推总数据显示,2022年上半年,传统厨电市场零售额达242亿元,同比下滑8.4%。当传统厨电行业遭遇发展瓶颈时,海尔创造了"连涨7年"的业绩,今年上半年高端系列产品增长46%。海尔厨电的领涨并不意外,在凭借原创科技新品、一步到位的烹饪解决方案和厨改服务为用户提供便利的同时,海尔厨电还以场景方案对接用户本质需求的全新视野和模式,完成了从领涨市场到引跑行业新路的跨越,为行业开启新的发展格局。

聚焦科技创新
在高端市场打造新增长极

过去,传统厨电产业曾处于长达10余年的高速增长时期,但是对于大多数传统厨电企业而言,一直以来都是依靠规模化增长和价格优势抢占用户。即便有厨电企业选择拓展新品类来寻找其他增长曲线,也可在短期内获得增长效益,但这种"网红品类"的昙花一现无法成为产业持续破局的密码。

此时,海尔厨电用"连涨7年"和"高端大涨",证明了其思路和模式的引领性。那么,海尔厨电做了哪些工作?

一是通过一系列科技创新成果支撑,在高端市场打造新增长极。面对用户对不同场景的精准适配需求,传统厨电产品难以满足其差异化、品质化的新需求。海尔厨电主动选择依托场景进行科技创新:关注用户安全的防干烧科技、实现烹饪零烟感的FPT有效风智慧科技,可在15秒时间内实现爆炒腰花的涡流增氧技术等。这一系列场景科技的锤炼给出了行业中高端厨电的新定义。

二是从单品到厨房全场景的进阶,为用户提供一站式烹饪解决方案。海尔厨电已经洞察到,用户对厨房品质消费的需求升级正倒逼产业以原创科技和产品为驱动,加速场景化方案落地。海尔不但拥有满足用户在小空间装进烟、灶、消、烤的魔法师厨房套系,还依托三翼鸟场景品牌打通覆盖食品加工、生鲜、家装、建材、物流等12大行业近千家生态方,让用户享受到覆盖吃、买、存、做、洗、安等全流程智慧场景解决方案,颠覆人们对传统厨房的认知。

三是主动提供增值的一站式厨改服务,打造对存量市场深耕的样板工程。据悉,根据不同家庭厨房的面积、结构,海尔厨电以十免服务体系及精致安装服务,为用户提供"一站式"厨改服务及厨房场景定制服务。

以用户为核心
探索场景化解决方案新未来

纵观厨电产业的创新历程,基本上都没有脱离以产品为中心的创新老路,这就造成了即便是作为套系出现的烟、灶、消,用户在实际使用时的体验并不佳。加上产品后期服务不到位,又加剧了不同品牌在适配厨房安装时有各自不同的方案,只考虑到单一产品而无法顾全厨房整体场景。

海尔厨电则打破了这种思维方式,洞察到厨电企业想要发展,只靠单一产品的性能升级或者品类增加是行不通的。海尔厨电立足厨房使用场景和用户体验,将科技创新的最终目标定位在"提高用户的获得感、体验感和惊喜感"。从防干烧到FPT有效风智慧科技,从涡流三维立体增氧到CADNY水汽分离,每一个创新科技成果的运用都是为用户的品质烹饪服务。

同样,海尔食联网串联起上千家资源。食材可一键下单、大师配方的预制菜、对应菜谱一键启动烹饪、油烟机自动感应、洗碗机解放双手……做饭时,用户在灶台、炒锅、电饭锅、油烟机等多种电器间"手忙脚乱"的情形不见了,取而代之的是从买菜开始,到厨房流程全打通、围绕用户主动服务的全新场景。

可以看到,海尔厨电探索的就是服务好"用户"的需求,而不再是以产品为中心的参数升级。海尔厨电除了打通所有厨电产品的互联互通外,还带来"十免服务体系"和"一站式厨改",将服务的链条延伸到整个厨电安装服务过程,真正打造一站式厨房体验。

面对新周期中的厨电产业,如果企业仍然处于传统拼硬件产品、拼科技创新的赛道上,只能与市场行情一起上下同行。当海尔厨电用数据证明,其探索的这条以厨房场景为空间、以用户品质生活为主角的全链路创变之路足以领跑行业未来时,厨电产业也将正式迎来以用户为核心的转型场景化解决方案的新未来。(李 毓)

陕西西凤酒文旅产业发展有限公司揭牌

本报讯(记者 **樊春勤**)8月25日,陕西西凤酒文旅产业发展有限公司揭牌仪式在西凤集团凤栖台举行。揭牌仪式上,西凤集团公司党委书记、董事长,西凤股份公司董事长张正,西凤股份公司副董事长、总经理贾智勇共同为"陕西西凤酒文旅产业发展有限公司"成立揭牌。

西凤股份公司副总经理、文旅公司执行董事周艳花表示,西凤酒凭借深厚的历史底蕴和三千年无断代传承的精湛技艺,奠定了企业在白酒行业的地位与品牌影响力。西凤品牌和西凤文化所蕴含的气质与中华民族精神高度契合,使其在"中国名酒"中独树一帜,成为酒中"凤凰"。文旅产业是绿色产业、朝阳产业、综合产业,关联度高、资源消耗小、综合效益好,对西凤酒高质量发展意义重大。成立西凤文旅产业公司是西凤集团认真贯彻文旅文创融合发展战略的有力举措,是推动西凤企业文化旅游融合发展的深入实践,对打造以"西凤"为标志的全国文创高地和文化旅游目的地具有重要意义。西凤文旅公司将对标对表全国一流文旅集团,进一步坚定信心决心、抢抓发展机遇、补齐发展短板,对外积极拓展业务、对内狠抓公司管理,深挖潜力,发挥效能,开创西凤文旅大发展大繁荣的新局面。

据介绍,西凤文旅公司将秉承创立宗旨,扎实起步、锐意进取、稳健运营,以文旅融合发展为主线,进一步挖掘、传播西凤文化,开发西凤文化商业街,打造西凤文旅经济生态圈,策划运营文旅发展项目,实现"文旅+投资"双轮驱动,实现优质文旅资源的共享、共融和共生,为西凤事业健康快速发展不断贡献新力量。

山西晋城农商银行 开展中小企业金融服务月活动

今年以来,山西晋城农商银行在辖区范围内开展中小企业金融服务月和"工业70条""服务业61条"政策宣传月活动,全面贯彻落实山西省委、省政府,晋城市委、市政府及晋城银保监分局的决策部署,稳步推进助企惠企工作。

广泛宣传,确保政策宣讲到位。晋城农商银行通过微信公众号、厅堂电视屏、门头滚动屏等方式对相关政策进行宣传,同时,积极开展常态化走访宣传、"整村整企授信"等活动,让广大小微企业充分知晓、了解政府政策。

扎实走访,确保金融服务到位。晋城农商银行以"市场主体建设年"活动为契机,通过积极开展"百行千人进万企"活动,参与"银企对接会"、重点项目对接会,召开双创园区合作签约仪式等方式,充分参与到市场主体的金融服务中来。

积极帮扶,确保政策落实到位。晋城农商银行以人企服务为抓手,面对面了解企业经营发展状况和困境,充分调动自身资源帮助市场主体办实事、解难题、渡难关、增信心,促进全市实体经济高质量健康发展。

(张芳芳)

江苏动态

泗洪农商银行 强化信贷资源供给 助力绿色产业发展

近年来,泗洪农商银行全面践行绿色金融理念,不断优化服务流程,创新信贷产品,强化信贷资源供给,助力绿色产业实现高质量发展。截至2022年7月末,该行已累计发放绿色贷款金额1.94亿元,较年初增加4065万元,增幅达26.46%,较其他贷款平均增速高15.88个百分点。

该行明确绿色金融服务标准,开设绿色服务通道。该行在审查审批中,将企业是否通过环评作为信贷准入门槛的必要条件之一,严格限制高耗能、高污染和过剩产能行业授信准入,积极引导信贷资金流向绿色环保领域,全力加大对绿色经济、低碳经济、循环经济的支持力度,助力资源节约型、环境友好型社会建设。

同时,该行创优绿色金融服务产品,增强普惠服务水平,积极根据地方绿色产业市场发展需要,先后创新推出了"两权抵押"贷款、"光易贷"、"小微e贷"等数十款专门服务绿色产业客户的信贷产品,开发出了股权质押、应收账款质押等融资产品。此外,该行还在贷款利率和融资额度方面给予了绿色产业客户更多便利,实行专项贷款利率优惠,绿色信贷客户在符合的贷款产品上,可享受同档次贷款利率下调的优惠政策,截至目前,该行发放的绿色信贷贷款加权平均利率为同期LPR加点1.59个百分点。该行还在《非同业法人客户授信额度管理办法》中,明确要求对符合《绿色信贷管理办法》要求的非同业法人客户,行业系数可在原基础上增加0.1,通过行业系数的调增,放大贷款倍数,提高了授信额度。

江苏伟宝新材料有限公司是泗洪县内首家环保型一体式沥青、水稳站,主营产品沥青混凝土年产量达30万吨,水泥稳定碎石年产量达50万吨。近日,泗洪农商银行工作人员在了解到该企业因近期生产资金缺口大,有融资需求后,严格按照《绿色信贷管理办法》要求,对企业进行了靠前服务、快速审批,第一时间为企业审批并发放了700万元的环保贷资金,有效满足了企业流动资金需求。

泗洪农商银行将进一步加大对"两山"基地建设、新能源开发、传统制造业绿色化低碳化改造等绿色重点产业的信贷支持力度,开辟绿色金融发展的新路子,助力县域经济实现更高质量的发展。

(张 闯)

邳州农商银行徐塘支行 灵活服务解决特殊人群需求

"我父亲住院了,社保卡丢了,刚刚补出来,听说激活需要本人办理,父亲来不了,这可怎么办呀?"日前,江苏邳州农商银行徐塘支行接到了一个焦急的电话询问。在了解核实客户的需求后,徐塘支行立即启动上门服务应急预案,为客户开启绿色通道。当天下午,徐塘支行行长夏兆生带领一名员工前往邳州市中医院进行上门服务。到达病房后,工作人员与客户进行了沟通交流并确认客户的业务需求,按照业务流程指导老人签署了相关资料,核实意愿后通过移动设备为其办理了社保卡激活业务,老人开心地表示心里一块大石头终于落了地。

一次小小的关怀,对于特殊客户来说意义重大。将服务送上门,让"特殊"的客户享受到"特殊"的服务,对于徐塘支行来说不是第一次,也绝不是最后一次。徐塘支行多年来一直坚持对行动不便的老年人等特殊群体客户提供上门服务,想客户之所想,急客户之所急,在坚持业务合规的前提下灵活服务,受到了群众的高度赞扬。2021年度,该行被评为江苏银行业文明规范服务适老网点,这是荣誉更是责任。未来,徐塘支行将用优质的服务扎扎实实地为客户解决好每一个问题,在坚守合规、严控风险的同时,努力提供便民、高效、贴心的服务。

(洪 辰)

聚焦农业产业链 镇江农商银行助力乡村振兴迈上新台阶

镇江农商银行坚持服务"三农",以"共生共荣"的情怀,将更优质的金融资源配置到农村发展的重点领域和重要环节,不断满足乡村振兴多样化的金融需求。近年来,镇江农商银行涉农贷款余额逐年递增,截至2022年上半年,普惠型涉农贷款余额较年初增速达12.48%。

镇江农商银行聚焦农业产业链,加快金融创新,以"整村授信"为重要抓手,发挥"政银企"合作优势,着力解决农民"贷款难、难贷款"问题。截至2022年6月末,丹徒区"整村授信"农户建档覆盖面积达到100%,授信覆盖面积达到70%。7月起,镇江农商银行全面启动镇江新区"整村授信"工作,用农商力量撬动农民创收增收。镇江农商银行通过支持现代农业产业园、生态农业示范基地、农产品加工业转型升级,综合运用"普惠E贷""富农易贷""乡村建设贷"等支农产品,向丹徒区世业镇、宝堰镇和辛丰镇3个"信用乡镇"倾斜信贷资源,用农商力量助力美丽乡村建设。

镇江农商银行以"涉农补贴公示平台"为重要举措,落实国家"推进乡村振兴补助资金使用管理"的具体要求。6月,镇江农商银行牵头建设的涉农补贴公示系统在丹徒区谷阳镇湖马村正式上线发布,成为江苏省内首家上线涉农补贴公示系统的金融机构。涉农补贴公示系统上线后,惠及辖区内近8万户领取涉农补贴的基层群众。

镇江农商银行积极落实各项优惠政策,以优惠利率为涉农客户降低融资利息支出,降低融资成本。镇江农商银行聚焦精准履职,开展专项活动,积极给予实体企业信贷支持、结算便利,积极发挥法人金融机构优势,支持该市重点项目建设;突出精细管理,积极落实市委、市政府"金穗行动"部署,先后选派18名中层正职干部挂职全市各区所辖村、镇、街道,履行乡村振兴"联络员"和"服务员"职责,为乡村振兴提供智力支持;强化精良经营,用好支农支小再贷款,高度重视省普惠金融风险补偿基金项下"小微贷""苏农贷""苏科贷""环保贷"产品推广工作,充分借助政策性风险补偿优势,引导更多低成本资金反哺"三农"。

镇江农商银行以改善农村普惠金融服务点环境为契机,加强农村普惠金融服务点建设,分类打造"智能型、综合型、支付型"服务点,持续优化完善农村普惠金融服务体系,实现175个普惠金融便民服务点覆盖80%的行政村。

镇江农商银行将社保、税务等业务延伸至服务点,搭建集金融、社保、物流、消费和金融知识宣传为一体的新型普惠金融服务平台。同时,该行加速布局新市民金融服务,开辟新市民"绿色开户通道",不断优化业务办理流程,为新市民就业创业与安家落户提供更加高效、优质、安全的综合金融服务。

(王 毅 丁纳微)

睢宁农商银行全方位提升厅堂服务质量

为树立"以客户为中心"的服务理念,提高客户体验感、满意度,睢宁农商银行于近日启动了提升厅堂服务质量专项活动,通过增强"硬实力",提升"软实力",加强"再评价",不断树立农商银行良好的新形象。

增强"硬实力",优化厅堂服务体验。该行通过优化功能布局,把安全达标提升、星级网点创建、柜面服务优化等工作有机融合、统筹推进、科学布局,构成功能分明的厅堂。在保持厅堂整洁的基础上,该行注重"一体化"布局,给客户带来良好、舒心的感官体验,每家网点均设立爱心驿站,配备了饮水机具、微波炉、万能充电器等便民设备,免费提供给人们使用。同时,该行不断拓展服务领域,在建成一家"书香银行"的基础上,形成1个"书香银行"、37个网点"读书角"的辐射格局,并通过自建的"图书借阅系统"平台,实现了"一家支行借书,所有网点还书"的功能。

提升"软实力",提高厅堂服务效率。该行组织相关工作人员进行学习培训,开展场景演练,提升员工的服务能力和水平。在提高员工业务能力全面性上,该行通过开展业务模拟环境对员工的低频、生疏业务进行专项训练,确保人人都是"多面手"。在提高服务水平上,该行根据柜面业务办理遇到的难点、问题点等设置不同服务场景进行情景再展示,解决问题。在客户分流上,该行结合不同业务,科学引导客户至相关服务区域,减少客户等待时间。在办理时限上,该行对耗时较长的业务进行综合分析,通过简化手续、加强培训以及制定《柜面业务办理基本用时对照表》限定办理时限等方式,提高办理效率。此外,针对保安、大堂经理、综合柜员在业务办理流程上的分工不同,该行分别举办业务竞赛,评选出"最佳服务明星""最美大堂经理""最尽职保安"等并予以奖励。

加强"再评价",确保厅堂服务质效。该行加强监督管理,通过现场、非现场、第三方"神秘人"等方式,持续加强监督管理,并建立反馈制度。该行按周整理、反馈检查结果,要求相关单位、人员发现问题立即整改;按月撰写检查情况报告,分析共性问题根源,科学制定问题解决方案。同时,该行开展投诉举报评价,针对出现的各类举报,逐笔核实,一经查实,予以严肃处理。此外,该行实施客户满意度调查,对于调查问卷、客户评价中存在"不满意"的进行核查,属实的纳入考核管理。

睢宁农商银行始终牢记服务是银行生存和发展的根本,在拓展服务思路上不断寻求突破,在深挖服务内涵上持续发力,在创新服务举措上屡出实招,赢得了客户的一致好评。

(刘 威)

徐州农商银行创新"银商"形式 实现融合发展

近日,江苏省徐州市农业产业化龙头企业商会与徐州农商银行支持民营企业高质量发展战略合作签约仪式举行。徐州农商银行党委副书记许宏新,副行长周大庆、叶永振,徐州市农业产业化龙头企业商会会长张伟、监事长李伟等出席签约仪式。

签约仪式上,徐州农商银行推出并详细介绍了"苏农贷""房抵贷"等系列特色金融产品,该产品以企业自身发展、企业规模、需求痛点为参考依据,为有融资需求的商会会员开辟绿色通道,优先受理调查、简化办贷手续、执行优于同档次贷款利率政策,提供精准有效金融支持,实现信贷资金"精准滴灌"。

张伟在致辞中表示,企业发展离不开银行支持。他希望农商银行能够简化信贷办理流程,开发更多适合农林牧渔业的金融产品,加大信贷投放力度,让利于民、服务"三农"。

许宏新强调,商会与银行建立战略合作关系是"银商"合作、"银企"合作的一种创新形式,能够很好地将商会组织协调优势与银行金融服务优势有机结合起来,构建金融服务商会和会员企业长效机制。此次签约标志着徐州市农业产业化龙头企业商会和徐州农商银行合作迈上新台阶,也必将产生很好的合作效果,提升商会凝聚力和影响力,让会员企业更精准、更高效地获得金融服务,实现双赢。

此次签约,双方将本着"稳增长、促发展"原则,充分发挥自身优势,建立深度的战略合作伙伴关系,发挥、整合各方资源和业务优势,进一步深化推广"银商企"金融服务模式,加强"企业+银行"深度融合,深化"银商"合作效应,有效推动农业经济发展,助推徐州市农业产业化龙头企业、商会所属小微民营企业发展。双方将在促进各自不断发展壮大的过程中,共同为徐州经济高质量发展作出新贡献。

(申玉龙)