



郑报融媒携手北京时间 打造云记者平台

将在新闻内容生产、加工、传播推广上探索新模式

12月27日上午,在奇虎科技360公司总部,北京时间联合郑报融媒在内的众多全国主流媒体齐聚北京,共同举办云记者平台合作签约仪式。

本次签约旨在新闻内容生产、加工、传播推广、深度合作上,探索新的模式,共同引领媒体融合的新路子,用强大的技术优势与传统媒体的内容优势实现强强联手,合作共赢,覆盖全球。郑报融媒记者 谢君锐 杨梅 文/图

新闻现场,云记者无处不在

北京时间刚刚诞生不到一年,2000万的日活跃用户,在PC新闻类网站中排名第一,成绩不俗。北京时间与全国主流媒体资源共享将实现一加一大于二的融媒共赢。

“在北京时间诞生8个月的时间内,已经拥有云记者3000多名,覆盖29个省份及15个国家,共产生新闻作品30000多件。”北京时间股份有限公司直播中心媒体运营总监黄杰在发布会上

介绍了云记者平台的相关情况。从美国大选到英国脱欧投票,从王宝强离婚案到江西丰城电厂坍塌案,云记者无处不在。

郑报融媒在新闻生产、深加工及传播方式中侧重渠道多元、平台多元,在全国率先推进党报、都市报、新闻网站、网络视频、音频、两微一端的实质性融合。

郑报融媒自投入建成5个月期间,已完成“黄河小浪底调水调沙直播”、“新乡特大暴雨无

人机直播”、“神侃奥运”直播、“郑州日均100元生活指南”、“登封千人扁食宴”、少林武术节开幕式直播、创客大会直播等20多场重大时事直播和数百场商业直播。

作为扎根新闻事业68年的资深媒体,做好优质内容生产责无旁贷。此次郑报融媒与北京时间强强联手,必将打造出全国首发的“技术平台+内容生产+商业合作”的新型融媒模式。

媒体融合,郑报融媒在路上

今年7月27日,投入千万巨资的郑报融媒集群平台投入试运行。平台主要包括新闻信息发布、舆情研判、采访指挥、新闻传播、新闻反馈五大系统,进一步提高了新闻传播力和舆论引导力。

在多媒体方面,重点打造了新蜂映画品牌,目前已经制作完成宣传片20余部,能够制作企业宣传片、纪录片、VCR、手机剧等多种产品。

在与北京时间进行深度合作后,郑报融媒将完成旗下所有

文字记者、摄影记者向云记者转变的过程。

媒体融合,郑报融媒依然在路上,在研究,在探索,如何能把步子迈得大、迈得稳、迈得方向更正确,我们将持续深化,融出成效、融出精彩。



国美30年 重新定义零售

访河南省国美电器有限公司总经理常金营



1987年1月1日,国美电器在北京珠市口经营起中国首个家用电器专业卖场,标志着国美电器的诞生。据了解,国美率先开创了中国家电零售连锁经营模式、直供销售模式,推动了家电零售行业全国性整合,新的发展模式带动了一批各领域全国连锁零售企业的建立。

“重新定义零售搭建新场景卖场,2017年,30岁的国美将比梦想走得更远。”河南省国美电器有限公司总经理常金营表示,经过30年的发展,国美已从过去“单一的电器零售型企业”转型成为全零售生态圈的“横跨共融的综合性产品加服务提供商”。郑报融媒记者 李冬生



河南省国美电器有限公司总经理常金营

定义新零售,创建完整生态闭环

中国经济新常态下,零售业正迎来由消费结构转型升级带来的黄金发展期。“经过30年的零售价值沉淀,国美对零售业态的探索进入了新的阶段。”常金营指出,今天我们所面对的不再是曾经单一的消费者,而是更加复杂多元化的消费市场,“重新定义零售”是国美对新市场环境下零售业态发展趋势的认识和探索。

“国美的新零售路径是以‘6+1’为价值创造触点、以供应链为核心竞争力的集互联网、物联网、物联网于一体的新零售生态体。”常金营介绍,“6+1”模式中的“6”,是指用户为王、产品为王、平台为王、服务为王、分享为王、体验为王,这6张王牌在逻辑上是层层递进的关系,最后形成完整的生态闭环,“1”是指线上线下融合

为用户提供首屈一指的服务。

国美的新零售模式将有助于充分发挥市场作用,提高供给增长,激发创新,并将积极促进新业态的创造,通过连接与满足用户需求,培养新的消费方式和习惯。常金营表示:“没有一成不变的企业,不变革、不顺应潮流的企业终将被淘汰,新零售模式下的国美将给消费带来全新购物体验。”

进驻河南15年,实现一站体验购物

国美进驻河南已经15个年头,15年来,河南国美始终把客户放在第一位,得到了消费者一如既往的认可。国美集团确立了以打造线上、线下、客户端及其他界面平台深度融合的“全渠道”发展战略;通过线下门店的场景化改造,实现了“新场景”引流;通过以国美微店、国美管家售后服务平台以及国美会员服

务为纽带,形成与客户之间的“强链接”。常金营告诉记者:“这将支撑河南国美走得更远,走得更好。”

今年,河南国美对二七天然商厦旗舰店进行改造,从品牌、品类布局、产品出样、场景体验等几方面做了进一步的升级,增设无人机电体验区域,新设新产品新技术体验区、以家为核心融入生活美食、互

联网电视娱乐休闲等元素,大大提升了旗舰店的服务能力。

问及明年的发展方向时,常金营表示:“2017年,河南国美将通过线上线下的进一步融合、新场景门店的改造、送装服务的提升等方面齐头并进,并依托物流系统对三四级市场进行拓展,将河南国美打造成为新零售环境下河南家电卖场的新标杆。”

国美30周年庆,打造新年家电狂欢

从12月23日起,国美正式拉开30周年庆大促,此次30周年庆活动延续至1月2日,全方位覆盖年末新春消费者购买家电的需求。

针对国美30周年庆活动,常金营表示:“根据集团活动的方针,我们结合河南市场,规划了更符合河南消费者的促销活

动宣传。”活动期间,国美全场商品使用翼支付结账,在原有优惠的基础上最高再减399元;在12月30日14时~24时的跨年低价夜市活动中,购买单品满1299元送100元优惠券或电饭煲、套购满29999元送3000元优惠券或55英寸液晶电视、套购满49999元送5000元优惠

券或iPhone7。

新战略,新动力。“国美30周年,重新定义零售,我们将扮演非常重要的角色,形成对用户利益最大化的新零售模式,打造社交商务生态圈。”常金营表示,“国美30周年庆也将在供给端极大推动消费升级,从体验、商品、服务的角度有序引导理性消费。”