

厉害了！经开智造

金凤智能订餐软件 为客户打造订餐神器

位于经开区河南留创园兴华科技产业园的河南金凤电子科技有限公司是一家致力于中国后勤服务系统智能化建设的高新技术企业,由金融专家、留美博士李金良和他的复旦同学费立强共同创立,拥有一个由博士、硕士等多位高级人才组成的研发团队。

金凤科技的智能订餐软件在浙江成功落地以后,目前即将在郑州市第八十五中学、郑州市经开区九龙中学、郑州交通技师学院以及郑州双汇食品有限公司和郑州恒昊玻璃技术有限公司等学校和企业上线。记者 王赛华 文/图



一位留美博士的创业之路

金凤电子科技有限公司的创始人李金良博士的故乡是鹤壁浚县,他有着丰富的金融知识,曾在美国多家知名企业担任高管,最终因故乡情来到河南郑州经开区创业。

李金良是华尔街顶级金融专家、量化交易员和高级量化分析师。他拥有美国北卡罗来纳大学应用数学博士和计算机科学硕士、南京航空航天大学计算数学硕士、复旦大学数学学士等学位,曾任教于北京交通大学数学系,在金融、数学、科学工程计算、计算机科学和程序设计领域有很高的造诣。他有融合中西20余年的丰富资本市场经历,曾在纽约、旧金山、夏洛特、新加坡和深圳等地的美银、雷曼兄弟、渣打银行和平安证券等多家国内外顶尖投行和对冲基金担任副总裁、高级副总裁、董事

打造健康、营养、文明的饮食生活

当项目在杭州取得成功之后,李金良博士来到故乡河南,以期为故乡的学校、企业和社区带来健康、营养、文明的饮食生活。

据介绍,金凤智能订餐软件目前已推出2.0版本,拥有均衡人体营养、杜绝食物浪费、健康安全食品 and 解决就餐时间四大优势。“对每一个人来说,身体所需的营养都有所不同,智慧餐饮系统可根据点餐记录和身体状况通过大数据分析,为客户做到精准配餐。”李金良博士说,“我们还可以为学校或企业配备营养师,打造营养饮食套餐,保障学生和员工的身体营养所需。”

除此之外,金凤订餐软件还实现了

等高层要职。

说起创业之路,李金良提到了他的孩子。“2012年孩子在上高中时,性格比较腼腆,每到吃饭时刻,孩子在学校食堂排队,经常会碰到插队的学生,当买到饭时,就已经很晚了,而且剩余的饭菜还不好,时间一长,就影响了孩子的健康。”李金良告诉记者,为此他开始开发智能订餐软件。

“有了这个想法后,我就开始编写智能订餐软件,恰巧国内杭州的同学费立强询问有没有好的项目,就向他介绍了这个,二人合力开发出金凤智能订餐软件后,没想到得到了很多学校、企业和医院的热烈欢迎。”李金良说,目前杭州分公司的业务已经在浙江等地铺展开来,受到用户的好评。

食堂和学生、员工之间的精准服务,通过提前预约、选择套餐、点餐,减少就餐排队的时间,避免去食堂晚了买不到自己想吃的菜,同时也解决了食堂因用餐需求不平衡导致的食物浪费问题。

记者了解到,凭借金凤智能订餐软件的“智慧”,该软件即将在郑州市第八十五中学、郑州市经开区九龙中学、郑州一中经开区实验学校,郑州交通技师学院以及郑州双汇食品有限公司和郑州恒昊玻璃技术有限公司等学校和企业上线。李金良表示:“接下来,将逐渐以成熟的解决方案,将金凤智能订餐软件推广到工厂、医院、部队、旅馆,居民小区、科技园区等有食堂的单位和企业。”

位于经开区河南留创园的河南众和鑫汽车服务有限公司是借助政府公务用车制度改革以及经开区经济蓬勃发展的契机而成立的一家专业的国有形式的汽车服务公司。众和鑫公司致力于经开区管委会、各局委办的用车服务,同时为企事业单位、外资企业、学校和驻郑办事处及社会各界人士提供单位通勤用车、商务接待用车、机场接送用车、会议接待用车、婚庆用车和个人用车等服务。记者 王赛华 文/图

新能源车辆赢青睐 众和鑫打造租车行业标杆



拓展外部市场 在竞争中站稳脚跟

2014年10月,依据经开区管委会《关于郑州经济技术开发区公务用车改革方案》征求意见的通知要求,河南众和鑫汽车服务有限公司在当年12月成立,注册资金200万元。

2015年7月,众和鑫正式开始运营。为积极响应政府环保号召,众和鑫在宇通购置了4辆纯电动中巴车,并成功将其投入到租赁中。“很多人认为国企单位的业务非常好开展,其实不然,在购置过这4辆中巴车后,我们承受了很大的压力,比如说成本、运营等,那时候企业的每个人包括我都在外面跑市场。”河南众和鑫汽车服务有限公司的总经理王伟说,“还好在我们的共同努力下,企业度过了最为艰难的时刻。”

2016年,众和鑫进一步深化企业

管理,转变经营理念,积极拓展外部市场,扩大经营规模,并购置了21辆车,使众和鑫在激烈的市场竞争中站稳了脚跟。据介绍,在2016年,众和鑫全年固定资产达到328.42万元,年收入82.27万元,交税金8.31万元。

企业的发展离不开掌舵人的运营,在王伟的经营下,众和鑫的成绩一步步上升。2017年,众和鑫积极寻找去年发展中的不足,吸取精华摒弃糟粕,今年上半年再次实现业绩突破:上半年购置车辆25台,使企业现有车辆达到50台,固定资产达到682.4万元,上半年收入69.46万元,缴纳税金5.48万元。

下半年,王伟也为自己和企业制定了目标:拟购买两辆车约30万元,使固定资产增加27万元左右,使全年营业收入达到90万元。

扩大经营方式 力争成为行业标杆企业

如何让众和鑫成为租车行业的标杆,一直是王伟思考的问题。在企业成立的这几年中,王伟以多元化的发展经营思路给企业带来了福音。

不做租车行业,就不知道租车行业的利弊。王伟告诉记者,众和鑫的所有车辆均为新购置车辆,那么如何能保障企业不亏损呢?“如果客户使用车辆超过3年,我们可以为其准备新车辆,但如果客户使用不足3年,我们就会面临亏损的问题,怎么办呢?”王伟介绍说,“众和鑫扩大经营模式,积极与别的租赁公司合作,如果客户选择短期使用车辆,众和鑫将从合作的租赁公司调动车辆,从中收取该车辆的管理费,达到双赢的目的。”

除此之外,王伟还准备与汽车企业

合作,发展“以租代购”的经营方式,为不能一次性购车的消费者带来福利。“就拿丰田的威驰和卡罗拉来说,客户只需缴纳一定金额的押金,之后每个月付出2000多的使用费,3年之后个人缴纳部分尾款,这辆车就属于客户了。但如果客户在这3年内不使用这辆车了,那么我们也可以收回车辆并退回客户押金。”王伟说,目前,众和鑫正在与丰田洽谈,不久之后就可以为客户推出这项“以租代购”的服务。

以高端品质保障,为客户带来方便快捷的用车体验。王伟表示:“在接下来的工作中,将向成为河南租车行业标杆企业的目标而努力,引导租车行业的新风向,让每一位用户都体验到细致真诚的服务。”