

在“互联网+”风口上你该咋办

本报记者探访省城部分传统产业在互联网时代下的发展新路

“站在‘互联网+’的风口上顺势而为……”在前不久刚结束的全国两会上,李克强总理提出了“互联网+”的概念。站在“互联网+”的风口上,传统产业是不得不面对被颠覆的命运,还是碰到了换代升级的新机遇?

近日,本报记者对省城部分传统产业进行走访,倾听传统产业如何探寻互联网时代下的发展新路子。

3

互联网+电网=智能电网
网聪科技:
减少损耗节能开源



爱不释书的AR魔法书将纸上的图画变“活”了。



智能微电网产业标准联盟成立。

文/片 本报记者 修从涛 通讯员 郭树蛟 赵欢

1 互联网+图书=数字图书 爱不释书:覆盖25个省的近200家图书馆

在今年的两会上,倡导全民阅读再一次在政府工作报告中被提及。一时间,改善国民阅读状况也成为热议话题。然而,目前传统行业的实体店经营状况却并不理想。有着互联网思维的耿化龙却给出了一种别样的理解:目前依靠手机、电脑而兴起的数字阅读方式,也已经成为推动全民阅读不可忽视的力量。

2010年6月,80后小伙耿化龙创立了济南爱不释书数字技术有限公司,他的目标是打造数字阅读。《灰姑娘》、《丑小鸭》、《卖火柴的小女孩》、《小蝌蚪找妈妈》……这些书籍曾经给很多人留下了美好的回忆。毫无疑问,儿童时代的读物对一个人的心灵会产生重要的影响,有些影响

甚至是根深蒂固的。”正是看到这一点,耿化龙创业之初便将数字阅读的服务范围专注于少年儿童,想要成为专业的少儿阅读服务提供商。

“当时我们看到,数字图书多是科研学术类图书,而网络上的数字图书资源又有很多是盗版的。正版的、适合青少年阅读的电子读物基本上是空白,而我们做的就是去填补这个空白。”笃定目标,找准方向,拉上两个志同道合的好友,耿化龙就开始行动了。

“以往,传统图书只能提供给读者静态的阅读模式,而随着电脑的普及和互联网的发展,这一阅读模式已难以满足一些读者的需求。”在谈到将图书阅读与“互联网+”概

念结合时,耿化龙认为,与传统的纸质阅读相比,数字阅读的出现,不仅可以增强读者与图书内容的互动,还可以及时更新,“毕竟数字图书方式灵活,存储携带方便,可以带给读者全方位的阅读体验。互动性强的优势是纸质书所不具备的。”

在爱不释书,记者现场体验了一下“数字阅读”。打开“爱不释书”APP中的AR魔法书,借助手机和APP平台,趴在图书上的长颈鹿和恐龙等动物立刻“活”了起来,他们不仅可以发出叫声,作“自我介绍”,还可以伸长了脖子与记者互动,让人在现实世界中真实感受虚拟空间的乐趣。

“我们的AR魔法书,采用增强现实、光学动作捕捉以及

三维影像制作呈现等互联网先进技术,可以通过全视角的方式展示内容,让读者感受到动画、音效等多媒体声光电效果。”耿化龙介绍,经过4年多的发展,目前爱不释书的正版阅读平台和AR书已覆盖25个省的近200家图书馆,为广大少年儿童提供了不同主题的电子阅读服务。

“我认为我们的发展前景还是挺光明的。因为随着目前手持终端的普及,电子阅读是大势所趋。而且近两年来,国家大力提倡全民阅读,全民阅读就要从儿童抓起,这也为我们下一步发展提供了很好的政策支持。”谈及未来的发展目标,耿化龙表示,将用五年左右的时间把爱不释书的用户量扩展到1000万。

2 互联网+贸易=电子商务 山东九州通:网上平台一年售出8.8个亿

“互联网+通信”衍生了微信,“互联网+出租车”有了“滴滴”、“快的”,“互联网+商业”就是电子商务……很显然,在这个未完成的公式中,张林安早就窥探到互联网时代将给自己的企业未来带来什么。

张林安是山东九州通医药有限公司的常务副总,山东九州通也是中国传统的民营医药贸易企业之一。“起初,我们的业务开展主要是对全省客户进行拜访,搜集客户的需求,然后再通过电话沟通生产订单,然后再给客户配送发货。”张林安介绍,随着互联网的崛起,2010年开始,山东九州通也开辟了网上销售平台,包括B2B和B2C两种模式。

3月26日,电子商务组组长柯海涛通过企业B2B网上平台为一家潍坊的医院下配货单,柯海涛介绍,没有采用网上平台的时候,客户都是打电话报计划,然后通过各方比价定价确定之后再给客户发

货,“有时候开票员比较忙,有的客户打来电话接不到,也会流失一些业务。”

据了解,柯海涛负责的B2B网上平台一共有2名人员管理,每天网上的客户量在2300家左右,每天的业务量在200万元以上,2014年的销售额达到6个亿。

除了B2B的网上平台外,山东九州通还有B2C网上平台,九州通也是全国40多家获批网上售药资质的医药贸易企业之一。“现在通过网上卖药给消费者还是一个新事物,考虑到物流成本,网上直接销售的药品种类相对较少,主要是以降压药、感冒药等非处方药品为主,再就是一些医疗器械和保健品。”张林安介绍,尽管如此,B2C平台2014年的销售额也已经达到2.8个亿。

2015年,山东九州通还计划开发基于“互联网+”的“O2O模式”。张林安介绍,“O2O模式”就是要吸引一些药店加入联盟平台,消费者可



根据网上订单,九州通物流仓储中心开始配货。

以通过网上订购,到离他最近的药店去拿药。或者九州通将消费者订购是药品器械配送到药店,消费者直接去药店提货。”据张林安介绍,目前全国已经有近200家药店加盟,2015年“O2O模式”要做到1000万到1500万元左右的营业额。

相对于去年山东九州

通33.8个亿的销售业绩,虽然通过互联网信息技术开展的网上平台只占到8.8个亿,但这已经让这家传统的医药贸易企业尝到了“互联网+”的甜头,用张林安的话说,互联网提高了效率缩减了成本,要把互联网当作一种企业发展的通用技术或生产手段。

电,从富兰克林在雷电交加的大雨里放风筝的那一刻开始就一点一点走进了人们的生活。据统计,一个普通家庭的年用电量约在800到1000度,但由于电网和变压器等设备造成的损耗却高达10%以上。大家不禁要问,电费都去哪儿了?前不久刚刚获评第十一批国家“千人计划”创业人才的李惠民不仅能够解答这个问题,而其所从事的工作就是将传统电网智能化,减少损耗。

“智能电网就是电网的智能化,它是建立在集成的、高速双向通信网络的基础上,通过先进的传感、测量、控制以及决策系统技术的应用,从而实现电网的可靠、安全、经济、高效和环境友好。”李惠民介绍,传统的输配电行能耗较高,通过技术控制减少损耗才能节省能源开销。

2010年6月,李惠民创立了山东网聪信息科技有限公司,他要开发一款软件,通过海量数据处理技术,让国内低端的数字化变电站控制更加清晰,实现对配电网的实时监控和信号的情况、事故的前因后果分析,达到虚拟配电网得高可视化。

实际上,智能电网这个新兴产业早在互联网崛起的同时,就已经逐渐进入人们的视野。今年3月中旬,智能微电网产业标准联盟在济南高新区济南大陆机电股份有限公司正式成立,与此同时,省城同行业的近30家企业负责人齐聚一堂,研讨智能微电网产业标准体系。该联盟也被国家科技部正式批复为第二批国家创新型产业集群试点,是细分领域国家唯一重点支持的产业集群。

大陆机电董事长荆书典介绍,智能微电网的“微”网建设,就是要实现整个微网区域用电过程的节能优化运行,同时又可以为本地电网提供准确的用能供需水平依据,通过储电、控制装置,调节清洁能源的利用和使用,逐步淘汰微网区域内的高污染的发电方式。

“比如,可以通过对环境、气象大数据的分析预测和现场实时数据感知,再加上智能用户终端和储能系统,能够提前预知智能微电网系统中发电部分的输出波动,在不影响本‘微’网区域内生产生活的前提下,自动调整工作状态,实现整个‘微’电网独立稳定的运行。”

说起“互联网+”,荆书典认为,“互联网+能源”就是能源互联网,利用互联网“开放化、实时化、数据化、规模化”的四大优势,对能源产业进行互联网化。智能微电网作为能源互联网的一个重要组成节点,实现自给自足的智能微电网数量到一定等级后,互联互通,能源互联网的支点网络也就自然形成了。