

## 总理喊你 来创业 之 2015山东中小企业创业“互联网+”行动

主办单位:山东省中小企业局 齐鲁晚报

一个给工业品装上“最强大脑”,一个让消费品摆脱红海

# 两传统企业借互联网+转身

互联网时代,不少企业陷入发展焦虑,而同时也有很多企业迎来重生良机。本报联合山东省中小企业局发起“2015山东中小企业创业互联网+行动”,寻找借势互联网实现突破发展的典型样本,为中小企业触网发展提供借鉴。在济宁记者看到,借助互联网+,一家管道制造企业为冰冷的工业品装上智能化的管道系统;而另一家纺织服装企业,通过网上定制服装成功实现转型。

文/片 本报记者 马绍栋



智能管道系统后台能对漏点进行预警,管道被装上了“最强大脑”。

## 互联网+ 五项评选进行中

创客团百场对接等你参与

本报济南9月14日讯(记者 马绍栋) 为助力中小企业触网发展,本报联合省中小企业局发起“2015山东中小企业创业互联网+行动”,在前期报道预热基础上,结合各市推荐,在全省范围内推举一批2015山东中小企业创业“互联网+”行动卓越企业和个人,其中分5项、共100个,目前评选正在进行。同时,本报联合山东省中小企业服务机构促进会共同打造“齐鲁晚报创客团”平台,推出百场资源大对接活动,也请您参加。

记者了解到,“2015山东中小企业创业互联网+行动”评选内容:分5项、共100个。具体为:1.2015山东中小企业创业互联网+卓越企业20家。2.山东中小企业创业互联网+卓越贡献奖20个(针对企业家、协会、平台和服务机构负责人、乡镇主要领导)。3.山东中小企业创业互联网+产业强镇20个。4.山东中小企业创业互联网+卓越电商20强。5.山东中小企业创业互联网+卓越平台20个。

与此同时,齐鲁晚报联合山东省中小企业服务机构促进会共同打造齐鲁晚报创客团平台,联合全球强势服务机构资源,对接山东省17市和140个县区政府部门,该平台将发起“众行齐鲁创客服务团”等活动,服务内容涵盖:投融资服务、担保服务、电子商务、人力资本、品牌传播、创业培训、市场营销等多个方面,旨在帮助投资机构/个人、中小企业、服务机构、政府部门共同实现“跨界大融合 助力中小微”的创客服务团的使命,真正践行大众创业万众创新。

此外,双方还将共同打造“百县百场资源大对接”活动,结合中小企业的各类需求,让我们的企业实现抱团发展资源共享,活动内容包括:资源对接会、专题巡讲、百名专家联百企活动、私董会、项目路演、齐鲁众创会、探转营、智力仓库等;活动内容丰富多彩,形式多种多样,涵盖的普及面广,借助全社会力量助力中小微的发展。

在前期活动基础上,本报联合山东省中小企业局召开一次“山东中小企业创业互联网+行动”大会,对评选的各类卓越企业和个人进行授牌表彰,并组织现场典型发言和观摩活动,欢迎广大中小企业参加。参与评选 报名:15194168465 QQ交流群:483961397 邮箱:daxia365@sina.com



众行齐鲁创客服务团二维码

## 抢占政策风口, 工业管道装上“大脑和神经”

“我们做的不仅仅是一根管道,而是智能化的管道系统。”在山东东宏管业股份有限公司展厅,公司相关技术负责人孔令辉指着演示屏幕对记者说道。在他身后,一根根不同颜色、材质的燃气、给水、瓦斯等专用管道整齐排列着,从外表上似乎看不到任何有别于其他管道的特征,殊不知这其中却暗藏“玄机”。

“这个管道里采用光纤传感技术,最大限度传递信息的同时本身又不带电,因为很多管道都是应用在各种潮湿、危险的复杂环境里,这样就最大限度保证了安全。”孔令辉边说边给记者做起演示:当他轻轻点击鼠标,一处阀门模拟真实管道运行状况出现漏点,此时旁边的预警灯瞬间闪亮,并发出“滴滴滴”的预警声音,屏幕上会迅速闪现漏点所在管道的具体位置,并给出相关解决方案。“这些通过管道传感收集的信息汇总到我们自主研发的后台管理系统,辅以大数据、云计算的分析监测,会提供一整套管理处置方案,最大限度减少损失,确保安全。”

记者了解到,这套智能

管道系统由东宏管业与中科院、山东省科学院激光研究所联合开发,目前已经在多处煤矿进行应用。

“我们2013年就开始转型,定位做智能管道系统一站式解决方案提供商。”东宏管业副总经理鞠恒山告诉记者,在当前经济下行压力下,谁先抢占政策风口,并提早进行转型布局才能最终胜出。“目前行业的利好频出,从之前的智慧城市管道体系,到国家新提出的‘管道走廊’,再到一路一带涉及的码头、机场、公路等基础设施,都会拉动管道需求,机会是整个行业的,但企业自身实力决定了你能否抓住。”

在鞠恒山看来,实体管道业这么多年已经很成熟,再提升就要靠卖智能系统、解决方案,走互联网+、信息化的路子。“以前是‘快鱼吃慢鱼’,靠规模扩张,现在是‘大鱼吃小鱼’,光造管子肯定不行了,东宏提前转型瞄准的就是管道系统的大数据、云计算,整合水泵、阀门、软件服务等产业链资源,对不同供货条件满足不同介质条件下的各类需求。”

## 定制服装2分钟完成, 服装企业变身在线定制垂直电商

“整个过程不到2分钟。”在济宁爱克森服装公司,董事长褚双占边在旗下的“丢丢定制”平台上演示边自信地说道。记者在现场看到,登录该平台后进入“定制专区”,按照自己的喜好,可以选择T恤等服装的颜色、款式,至于印刷的图案则有充足的素材供选取,内容涵盖动漫卡通、经典国画、名人明星、影视集锦等上千种图案,当然也可以自己上传,再选定尺码、付款,一款专属你的定制服装就这样诞生了。

凭借这一互联网秘技,褚双占一年实现销售收入5000万元,其中还包括国际上的客户。

丢丢是怎样做到的?答案首先是这套自主开发的网站系统。“我们是一家专营在线定制的垂直电商,这套系统是我们自主开发的。”褚双占介绍说,有了平台和系统,接下来就是推广,为此他跟各大高校团委联系,让他们推荐一批创业的学生在大学里宣传推广丢丢这个平台。“他们并不需要投入,我们提供海报、宣传页,我们通过技术手段和数据分析,确定凡是登录IP地址、快递地址属于这个大学的,所有销售归这个大学,给

他们30%佣金。”

正是这一机制大大激发了大学生的积极性,据褚双占透露,目前已经有670余所高校和丢丢展开合作,有的学生今年拿到了17万的返佣!

既然是定制,海量的客户需求自然需要多样化、个性化的设计方案,然而对丢丢来说,自有设计师仅有不到20人,但它向大学生开放素材库,目前注册设计师超过60人,他们将设计好的图案上传,只要有客户采用,丢丢就按照订单数量给钱。“济南大学一个学生设计一个图案,被客户选定,要了8000件,按照规则,每件2元,这个学生就靠一个图案赚了1万6。”

“我们采用的是先进的数码印花技术,只要定好了图案,可以直接在衣服上喷印,不但速度快而且色牢度强,怎么洗也不掉色。”丢丢的效率也引发了国外客商的关注。动漫巨头迪士尼每年都要定制大批主题衫,但正常情况下从下单到出货要两个月的时间。然而看到丢丢“1件起订,48小时发货”的海报后,对方立即来厂里进行考察,证实这种速度后,他们果断进行了战略合作。“现在光迪士尼一家的订单就占我们产能的一半。”

## 外卖O2O烧钱战遭遇资本寒冬

# 饿了么“饿了”想要卖身?

本报讯 日前,有消息称,滴滴投资饿了么已基本敲定,但随即被滴滴否定。记者从一位投资人处获悉,这也许是一次有意的“放消息”,传言背后的实情或许是,饿了么已经没有耐心等IPO了,它想把自己给卖了。

按照消息中的说法,滴滴将要饿了么进行战略持股,双方要“共同打造城内配送系统”。滴滴出行将用旗下车辆帮助饿了么送餐,先期的合作会从北京开始,主要针对特色餐厅和中高档消费用户。未

来,双方的合作会扩展到快递、商超、生鲜等领域。

这种融合的依据是,滴滴刚刚更名为“滴滴出行”,正在发展成“一个移动出行的综合入口”和“生活O2O的超级APP”;同时,二者有共同的投资方金沙江创投、腾讯、中信产业基金等。

不过,滴滴的反应似乎并没有买投资人的账。滴滴方面对记者表示:“外界的传言有诸多不实之处,我们和饿了么确实在业务合作层面接触过,但并未上升到资本层面。”虽然滴滴也刚宣布完成30亿美元融

资,不过这笔巨款似乎目前并没打算分给饿了么。

这已经不是第一次传出关于饿了么要和小伙伴“融合”的消息了。此前的5月份,就有传言称,饿了么的E轮融资方京东正在洽谈收购饿了么。不过,京东O2O副总裁邓天卓就对此否认。

不过,有投资人对记者透露,“饿了么想卖,不想等IPO了。”

外卖市场的火热让饿了么长时间面临激烈的竞争。从2014年开始,美团外卖,主

知名餐馆外送服务的到家美食会、本地短距离外送服务公司生活半径、本地美食超市配送服务公司零号线先后获得巨额融资。从2014年初到现在,互联网外卖平台的发展忽然变得更加迅速,投入的资金规模也越来越大。

饿了么创始人张旭豪曾表示,“谁先考虑盈利谁就输了。”然而眼下,饿了么已经度过了F轮融资,在“互联网寒冬”的论调下,谁也不能保证是否能挺到上市。

据第一财经日报



请关注创客汇 扫描二维码

齐鲁晚报倾力打造

齐鲁交通网-齐鲁晚报网

http://jt.qwb.com.cn/

齐鲁能源新闻网-齐鲁晚报网

http://nengyuan.qwb.com.cn/