

市委十二届七次全会侧记之一

打好稳增长调结构主动仗 掀起抓项目促发展新热潮

本报记者 张琪

在全市上下“选标定位、赶超发展”的关键节点，市委十二届七次全会隆重召开。会场气氛热烈，传递出一股奋勇争先、科学发展的壮志豪情，呈现出一种顽强拼搏、勇往直前的昂扬精神。

以“率先走在前列”标准谋划烟台发展

“取乎其上，得乎其中”，无论立事、治学还是谋划一个地方发展，唯有志存高远，才会永攀高峰。当前，烟台正处在由大到强战略性转变的关键时期。省委、省政府强调指出，要实现习近平总书记

“走在前列”的要求，烟台必须承担更大责任、贡献更大份额。围绕实现这一目标，市委书记孟凡利在讲话中指出，必须以“率先走在前列”的标准来谋划烟台的发展，各项工作都要按照“率先走

在前列”来定位，围绕“率先走在前列”来推进。这为我们做好当前和今后一个时期全市工作，指明了努力方向、提供了基本遵循，对于实现“十二五”圆满收官、“十三五”良好开局具有重要意义。与会

同志纷纷表示，要牢固树立“欲为大树，莫与草争”的理念，跳出烟台看烟台，站在明天看今天，面向全省全国选标杆，找对手，定坐标、争位次，努力做到“选标定位奋力赶超，跃马争先勇立潮头”。

张永霞 会见韩国客人

本报8月3日讯 8月3日上午，市委副书记、市长张永霞在东山宾馆会见韩国现代电梯株式会社社长韩相皓一行。副市长杨丽参加会见。

张永霞向客人介绍了我市经济社会发展情况。她说，烟台与韩国隔海相望，与韩国城市、企业一直保持着密切真诚的友好联系。当前，我们抓住中韩自贸协定签署机遇，正在着力打造烟台中韩产业园，按照“两国双园”模式加快规划建设，突出先进制造业和现代服务业，积极构建对韩产业合作的“升级版”。希望韩国现代电梯株式会社在烟台布局更多产业项目，推动双方深度合作、互惠共赢。

韩相皓表示，烟台市拥有良好的发展机遇和发展环境，他们对在烟发展充满信心，将加快推进相关项目建设，争取尽快投入运营。

客人此行主要是与烟台安德水产有限公司合作，成立现代(山东)物流自动化设备有限公司。

(本报记者)

以决战决胜的信心打赢稳增长调结构这场硬仗

打好稳增长调结构主动仗，是实现“率先走在前列”的内在要求。目前，烟台经济正处于深度调整转型的重要关口，结构调整阵痛期仍在持续，新动能加快集聚，新增长点不断涌现。要在爬坡过坎中保持中高速增长、迈向

中高端水平，就必须付出更大的努力。孟凡利指出，要按照“六抓六促”和“六个持续”的思路，统筹抓好稳增长调结构各项工作，加快实现产业转型升级、全面深化改革、开放型经济发展、创业创新、促消费扩内需、繁荣社会民

生事业“六个新突破”，这是打赢稳增长调结构这场硬仗的突破口和主抓手。与会同志表示，要抓住用好“中国制造2025”、“互联网+”行动、“一带一路”战略、中韩自贸区建设等重大战略机遇，坚持

以市场为导向、以企业为主体，以提高质量和效益为中心，把握好稳增长与调结构动态平衡，在保持合理较快增长的同时，着力在结构优化、动力转换上下功夫，着力在巩固基础、增长底气上下功夫，努力实现高端高质量

以只争朝夕的干劲再掀招商引资和项目建

稳增长调结构的关键是稳投资、抓项目。今天项目建设上不去，明天的发展就要滑下来。全委会召开前，我市举行了科学发展观摩活动，对全市产业项目建设情况进行了观摩和评议，既看到了成效和后劲，也找出了差距

和不足，增强了各级科学发展的使命感和紧迫感。会上，孟凡利对做好招商引资和项目建设作出安排部署，要求各级各部门持续开展“三联系五引进两挖潜”活动，用更大的力度抓招商；抓住国家和省编制“十三五”规划的重

要窗口期，贴身紧逼做好项目争取工作；坚持市、县、乡一起抓，政府、企业、民间投资一起上，大项目、好项目、新项目一起建，形成上下齐抓、内外联动、协同发力的项目建设新格局。与会同志一致认为，这些要求具体实在、

务实管用，具有很强的针对性、指导性和可操作性。纷纷表示，要以更大力度、更快速度抓招商、抓项目、抓投资、抓发展，着力引进和建设一批“高大上强”项目，以招商引资和项目建设的突破推动烟台经济的大发展。

以抓铁有痕、踏石留印的强大执行力推动工作落实

千难万难，只有攻坚克难才能克难；大路小路，只有行动才有出路。今年是“十二五”收官之年，也是烟台新一轮“选标定位、赶超发展”的开局之年，

能不能实现既定的任务目标，需要坚强的意志和行动。千万不能仅仅喊在嘴上、写在纸上，必须体现在工作中、落实到行动上，以严的标准、实的作

风，制定出明确的路线图和时间表，扑下身子抓，甩开膀子干，确保取得实实在在的成效。“我们将以市委十二届七次全会为新的起点，进一步坚定信

心、蹄疾步稳、真抓实干、积极作为，不断开创新常态下各项工作新局面，谱写烟台经济社会发展新篇章。”这是与会人员最真切



安利推出O2O大众创业平台

2015年8月2日，正值安利(中国)开业20周年之际，安利在广州发布其2025战略，宣布未来十年的战略目标是，实现安利平台上的成功创业者数量翻番。为了实现此目标，安利将全面实施数字化战略、体验战略和年轻化战略，为直销体系插上移动社交电商的翅膀，为营销人员打造O2O创业平台，并为其提供全程无忧的一站式创业支持服务。

四大系统支撑的 O2O创业平台

2015年8月1日，安利(中国)开业20周年之际，安利在广州举办庆生大会，万余绩优营销人员现场聆听了美国前总统小布什与美国安利董事长温安洛有关创业的对话。

安利大中华总裁颜志荣表示，安利从成立之日始，就是一个大众创业平台。安利的核心营销人员大都独立成商，虽然卖的是安利产品，但做的是自己的生意，是名符其实的创业者。56年前，安利的两位创办人正是在历经7次创业之后，饱尝了创业者艰辛，深切体认到创业者需求，才最终创办了安利公司。当时他们的目标就是要让每一个人都有通过创业改变命运的机会。以创业者为核心，安利推出的

新版大众创业平台包括四大支持系统。安利大中华市场副总裁余放介绍说，首先是产品支持系统。安利向创业者提供具有广阔前景和强大竞争力的丰富多样的产品，助其迅速开拓客户、留住客户。第二，是移动电商系统，顾客可在安利微信服务号、安利营销人员微店、安利数码港APP等移动渠道便捷下单购买，办理加入，营销人员则可通过这些渠道方便实现产品销售、客户服务及客户管理。第三，是顾客体验系统。安利正在将所有店铺升级改造为线下体验设施，同时开发基于人群细分和生活方式的社群活动平台，支持营销人员通过开展健身、美容、亲子、美食等丰富多彩的社群活动，开拓客源，为顾客提供品质生活解决方案，并不断提升顾客体验。第四，学习成长系统，是直销的特色，安利会通过线上线下的培训体系，为创业者按需提供

产品知识、服务技能、销售技巧、客户管理、商德商道等进阶式培训；同时安利也鼓励资深营销人员通过手把手传帮带，帮助新人成功。

由于直销本身具有低门槛、低投入、低风险等特点，安利希望借助其新版大众创业平台，为创业者提供全程无忧的优质创业体验。

构建移动社交电商模式

颜志荣强调，直销是安利的核心竞争力，我们不会放弃直销这种模式，也一直在寻找直销与互联网咬合的齿轮。移动社交电商，就是安利整合直销传统优势、有效利用移动电商和社交媒体，开发出的安利版互联网+模式。

颜志荣认为，安利天然具有互联网基因，早在互联网出现之前，安利就依托其直销模式，建立起了庞大的“人联网”。当前，安利

就是借助微信、微博等移动社交平台，将线下人联网搬到线上，通过线上线下互通互补，快速提升人际网络拓展及沟通效率。

发布会上，安利宣布正式启动营销人员移动工作室，其后台由安利公司统一设计开发并运营，类似于为每户营销人员开办一个微店。这些移动工作室完美融入微信生态系统，与安利现有的“安利云服务”微信服务账号、安利数码港APP，以及线下家居送货系统，共同构成安利的移动社交电商平台。

在余放看来，安利的移动社交电商模式有自己的优势，它保留了直销的人员倍增、口碑传播、消费和销售融合等核心竞争力，并借助移动社交平台放大和强化这些优势，通过移动电商及线下配送提升营销人员销售效率，是非常理想的安利互联网+路径。