

垂类直播崛起 萧企成为“爆款制造机”

■记者 周珂 通讯员 冯佳程

“今天你做‘刘畊宏女孩/男孩’了吗?”“帕梅拉再见,刘教练你好。”最近,全网都被刘畊宏刷屏了。

“抬腿! 拍脚! 腰间的肥油咔咔掉!”跟着魔性的口号,再加上《本草纲目》BGM,不少人都跟着刘畊宏跳起了燃脂毽子操,更是在社交平台上掀起了一阵全民“打卡”热潮,抗疫大白、武警战士、学生等不仅跳,还上传跟跳视频,喊话刘教练在线批改作业。刘畊宏的走红,离不开其签约公司——萧山信息港小镇准独角兽企业、抖音生态头部MCN机构无忧传媒的深度参与。

萧企为刘畊宏定制直播路线

通过对刘畊宏进行综合分析后,无忧传媒将他30余年的健身经验与全民健身的热潮相结合,量身定制了一条垂类直播路线。

“近来人们对于健康、运动的关注度明显提升。刘畊宏通过主动降低健身门槛

(直播),配合动感的音乐,让大家参与运动变得更加简单快捷。”无忧传媒相关负责人介绍,通过直播互动的形式,还会让人有一种“不是一个人在战斗”的感觉。

垂类直播作为一个新兴品类,在整个直播行业的占比并不高,但增速非常快。据相关数据显示,刘畊宏直播健身近30天,观看人数已超过1亿,单场直播观看量最高达4476.7万,创下了抖音2022年直播最新记录。4月24日晚,刘畊宏抖音账号粉丝数突破4500万,短短一周内,粉丝数增长超过3000万。显然,掌握了“流量密码”的刘畊宏,已成为直播健身领域的热门主播。

打造直播电商产业生态

5000多万粉丝的“大狼狗郑建鹏夫妇”、4000万粉丝的“麻辣德子”、3000万粉丝的“多余和毛毛姐”……无忧传媒作为“爆款制造机”,其实已孵化出了好几位千万粉丝的网红主播。

何以有如此成绩? 无忧传媒是国内领先的互联网经纪经纪公司,近年来,其积极布

局短视频、电商、直播三大板块,拥有丰富的人物IP孵化经验与健康成熟的金字塔孵化体系,并于2019年启动战略新步伐,与明星艺人开拓新媒体运营模式。目前,公司签约主播达人超过8万人,其中全约优质艺人超3000人,拥有众多金牌主播、超级大V和全网现象级红人,全平台粉丝总量超过18亿。

据了解,无忧传媒浙江总部于今年1月正式在信息港小镇启动开工,将直播业务与短视频、电商板块实现联动发展,推动“互联网+经济+网红”的生态矩阵纵深发展。未来,无忧传媒将继续发挥自身的经验和资源优势,不断开拓新渠道,释放新动能,培育更多短视频、直播电商、运营等专业领域人才,努力推动萧山区乃至浙江省直播电商新经济、新业态创新发展,打造业态丰富、人才集聚、创新驱动的直播电商产业生态。



扫一扫二维码
查看更多内容



阀门生产忙

杭州替特威阀门制造有限公司位于衙前镇,生产的阀门广泛应用于水处理、石油化工、能源、公共设施等各个方面。面对疫情,该公司充分利用国际国内两个市场,从以前的全部出口逐步转向部分内销,产品销量持续增加。 记者 范方斌 通讯员 华兴桥 摄

地芯引力:为产业发展增加“芯”动力

本报讯 (记者 周珂 通讯员 冯佳程)“作为一家从事手机芯片产业相关的企业,我们在取名时便尝试与‘苹果’关联。首先想到的是牛顿的万有引力,而公司主要生产芯片,便把名字取为地芯引力。”地芯引力创始人王敏介绍。

随着新能源的广泛应用,整个电池行业都向着环保自动化的趋势靠拢,王敏看到了手机电源领域广阔的发展空间。2019年,他带领团队落户信息港小镇,创办公司“地芯引力”。

历经3年的发展,地芯引力已在消费电子芯片和信息安全芯片细分领域具备隐形冠军的实力。日前,地芯引力作为团体标准第一起草人,起草了USB充电线通用技术要求等行业标准。此外,企业涉足手机周边业务,涵盖快充芯片、信息安全芯片、智能音频芯片、NFC近场通信芯片等领域,其数据线快充管理芯片产品的综合市场份额位居行业前列。

作为一家技术引领型企业,地芯引力在国家级人才王敏的带领下,科研氛围日

益浓厚。在百余人团队中,研发人员占比高达70%,硕博研究生占研发人员比例约30%,同时还引进了在行业中有十年以上成熟量产经验的工程师,大大提高产品核心竞争力。截至目前,地芯引力共申请知识产权113项,其中发明专利52项。

在萧山,集成电路产业发展空间巨大,作为行业排头兵,地芯引力荣登全区百强企业金凤凰企业名单,其创新创业团队——高帧度低功耗音频解码芯片设计项目入选萧山区领军型创新创业团队,创新实力得到认可。作为企业多元化发展的首个重要产品线布局,该芯片设计项目瞄准了智能耳机、智能音箱等方面的千亿级市场,旨在研发一种高性能、低功耗、低成本的音频编解码芯片,具有多路ADC、DAC,话筒放大器、耳机放大器、数字音效、模拟混合和增益功能,并具有高频率的独特接口能与相关设备完成适配。

2021年以来,地芯引力深入探索产学研合作模式,与西电杭研院共建集成电路联合实验室、与北大信研院共建新一代数

字电源联合实验室,进一步围绕数字电源、第三代半导体等方向,推动产学研技术成果转化落地、高层次人才联合培养与定向输送,加快企业专业人才梯队建设,提升研发创新储备能力。

今年3月,地芯引力—西电杭州研究院集成电路联合实验室揭牌及系列签约仪式正式举行。联合实验室的成立,将叠加双方在技术研发、人才及产业化运用方面的多重优势,“我们将进一步带动上下游集成电路相关产业落地萧山,起到‘鲇鱼搅动’的效果。”

而随着产业技术的突破,市场占有率及影响力的提升,地芯引力也正朝着高功率、高精度、高可靠性等方向不断探索,通过大量的技术试验,其计划未来3—5年内进入工业、汽车等高端领域,为助力实现高端技术的国产化贡献力量。

萧企新传

“隐翼天使”助残就业 又一电商助残项目落户萧山

本报讯 (首席记者 项亚琼 通讯员 朱燕飞)残疾人这一弱势群体就业,一直是一个非常突出的问题,记者从区残联获悉,又一电商助残项目落户萧山,致力为有劳动能力的残疾人实现就业愿望。

“隐翼天使”是浙江省残疾人福利基金会联合杭州协享智汇科技有限公司共同发起的残疾人电商就业项目。今年初,在杭州市残联和萧山区残联的支持下,“隐翼天使”项目招募首期学员开展培训。项目组还在杭州亦橙控股产业园进行了场地无障碍化改造,建设了“隐翼天使”残疾人培训就业基地,未来专项电商培训都将在这里展开。

台州姑娘小何在浙江特殊教育职业学院电子商务专业读大三,今年6月即将毕业。她曾无数次想象过未来就业的场景,心中忧喜参半。喜的是终于有机会靠工作养活自己,忧虑的还是自己的身体状况。因为先天性痉挛型脑瘫导致的双下肢运动障碍使得小何必须用轮椅代步,她有点担心:“什么样的工作适合自己? 工作的地方有没有无障碍设施? 工作的强度自己能不能承受?”

带着这些问题,小何报名参加了“隐翼天使”残疾人电商就业培训班,

成为首批学员,通过专题讲座、现场观摩、实战演练,系统学习了电商客服、仓储和运营知识。今年3月,她顺利与杭州协享智汇科技有限公司签订合同,成为一家电商企业的客服专员。

经过一段时间的打磨,“隐翼天使”项目已经形成了一套稳定的模式。通过项目组搭建的培训就业平台,企业提供电商客服及仓储物流岗位,有就业意愿的残障人士可以接受免费电商职业技能培训,掌握实用技能精准匹配岗位需求,获得工作机会。入职之后,他们将与普通员工一起融合就业,同工同酬,平等参与岗位考核竞争晋升。同时,项目组还为有困难的学员提供心理辅导和生活帮扶,增强他们抵御风险的能力。目前,该项目已经帮助50名残障人士找到了工作。

据了解,“隐翼天使”残疾人电商就业项目目前正在持续招募学员和合作企业,如果你是有劳动能力和就业意愿的肢体、听力、言语残疾人,或者是愿意提供电商客服及仓储物流岗位的企业,欢迎通过扫描右边二维码咨询报名。

协享智汇(隐翼天使) 助力就业



抓好“三统筹”,衙前实现首季“开门红”

本报讯 (首席记者 何可人 通讯员 华兴桥)近日,衙前镇一季度经济“成绩单”出炉:工业总产值超87亿元,同比增长20.2%;工业增加值11.6亿元,同比增长5.3%;工业投资1.24亿元,同比增长340.6%;辖区企业开工率、复产率均达100%,一季度经济实现“开门红”。

今年以来,面对疫情影响,经济发展外部不稳定、不确定因素增多,作为我区传统工业大镇,衙前镇始终坚持“持久、深入、精准、有效”理念,着力抓好“三统筹”,即统筹好“发展与安全”,慎终如始做好疫情防控和安全生产工作,提早预估金融风险、劳资纠纷、国际国内市场不稳定因素等各类风险隐患,下好先手棋、打好主动仗;统筹好“速度与质量”,既着力智能制造、对接资本市场、强化产学研融合,又深挖存量潜能,在有机更新、低效整治、数字赋能等工作中展现新作为、谋求新突破;统筹好“主导与特色”,在做大做强

化纤纺织、网架钢构两大主导产业的同时,积极培育发展新兴产业,进一步优化产业结构。

与此同时,围绕“助企开门红”活动,衙前镇采取切实措施,为企业提供贴心服务,努力营造发展优良环境。一方面加大走访力度,特别是对2021年占全镇产值94.10%的36家亿元以上企业进行了深入的走访调研,并加强与各部门对接,用足用好投资补贴、项目建设等各方面政策,强化各类要素保障,助推企业高质量发展;另一方面,积极探索衙前总部经济回归的路径,引导企业输出产能,留下效益。通过一系列举措,衙前镇主要经济指标与企业生产经营状况呈现稳中有进的良好态势。

下一步,衙前镇将持续提高服务企业的质量和水平,抓好项目建设和招商引资,重点在产业数字化、旧厂房有机更新、推广绿色能源等方面发力,推动经济提质增效。

星云有客获SaaS行业最高等级“国家信息系统安全等级保护三级”认证

本报讯 (记者 周珂 通讯员 冯佳程)近日,星云有客正式获得由公安部核准颁发的“国家信息系统安全等级保护三级”认证。这是SaaS行业中最高安全认证,标志着星云有客的信息安全和管理能力已达业内领先水平,有资质、有能力为更多消费品牌提供高品质、高标准、高安全性的私域SaaS服务。

国家等级保护认证是中国最权威的信息产品安全等级资格认证,由公安部依据国家信息安全保护条例及相关制度规定,按照管理规范和技术标准,对各机构的信息系统安全等级保护状况进行认证及评定,保护等级共分五级,其中“国家信息系统安全等级保护三级”认证是国家对非银行机构监管要求的最高级认证,主要包含信息保护、安全审计、通信保密等在内的近300项要求,共涉及测评分类73类,评审条件十分苛刻。

此次顺利获得国家信息系统安全

等级保护三级认证,意味着星云有客在技术安全、应用安全、信息安全、系统管理能力等方面又迈出了一大步。星云有客在为客户提供私域一体化智能营销解决方案的同时,始终把信息安全当成企业发展的生命线,并建立了一整套安全、可靠的信息保护机制,通过对设备安全、网络安全、物理安全、应用安全、数据安全、服务安全及备份恢复、系统安全管理等多个维度的严格把关,全方位保障企业数据安全,助力消费品牌构建数字化安全新体系。

此前,星云有客已经获得ISO 9001质量管理体系认证、ISO 27001信息安全管理体系认证、ISO/IEC 20000-1信息技术服务管理体系认证等多项权威认证。未来,星云有客还将持续坚持产品和技术创新,不断提升系统信息安全保护能力,为企业客户提供更安全、更优质的产品和服务,巩固信息安全保护壁垒,持续赋能更多消费品牌数字化转型升级。

区市场监管局8分钟办结 首家外商投资企业一照多址登记

本报讯 (记者 杨圆圆 通讯员 徐迟)“办事好方便!”日前,区市场监管局行政审批分局成功为外商投资企业希孟实业(杭州)有限公司办理一照多址业务,自此,外商投资企业增加生产经营地址只要在经营范围中标注分支机构所在地即可,无须再重新申请设立分公司,从受理到办结仅用8分钟。这一举措进一步减少了企业的“入场”时间,极大提升了企业办事的便利度和体验感。

希孟实业(杭州)有限公司的董女士说,“我们是一家以出口业务为主的企业,是众多全球知名连锁零售商超市的固定供应商。因客户对供应商较高的资质要求,例如第三方验厂需分支机构地址体现在营业执照上,所

以来到窗口咨询一照多址事宜。”而在此之前,一照多址业务仅限内资企业办理,他们硬着头皮来窗口试试。

窗口工作人员介绍,《外商投资法》生效后,原先对外商投资企业从实体上到程序上的“身份性”规定被解除,平等对待内外资企业,全面实施准入前国民待遇和负面清单管理制度。审批分局根据《杭州市市场监督管理局关于优化监管服务举措激发市场主体创业创新活力的若干意见》及其政策解读,对一照多址政策进行升级扩容,企业设立从事无须许可审批项目的分支机构的,均在扩容后的一照多址适用范围内,大大节省企业商务成本,进一步释放市场主体活力。

预计明年开业! 开市客浙江首店近日已开工

本报讯 (记者 杨圆圆)近日,自贸萧山区块世界500强Costco大型商超项目正式开工。

据悉,该项目位于自贸萧山区块经开区板块,投资额1.6亿美金,占地面积54亩,预计2023年7月底前开业,年营业额将超10亿元。将成为全国第五家、浙江省第一家开市客会员门店,为消费者提供新型一站式购物体验。项目的开工也进一步加快了自贸萧山区块建设,助推实现“全国一流、全省领先”目标。

去年6月7日,开市客(Costco)正式落户自贸试验区萧山区块。该项目的落地,进一步优化了自贸试验区萧山区块的商业配套环境,对萧山商贸业国际化水平提升具有重要意义。根据协议,项目建成后单

层面积约1.8万平方米,其中一层为层高8米的卖场,二、三层及屋顶为停车场。

据悉,世界500强Costco(开市客)作为美国最大的连锁会员制仓储量贩店,仅次于沃尔玛的全球第二大零售商,开市客(Costco)在全球拥有809家门店,超过1亿会员。2020年,开市客(Costco)营业收入超1527亿美元、利润超36.59亿美元,位列2020年《财富》世界500强排行榜第33位。

大陆首家开市客(Costco)门店于2019年8月在上海闵行开业,短短几天门店注册会员人数就接近十万,首店的火爆使其加快拓展大陆市场步伐。目前在大陆,除了上海闵行店已开业外,还有3家在建门店,分别为上海浦东店、苏州店和深圳店。

开市客(Costco)项目落户与开工,对萧山意义重大。“作为世界500强企业,开市客(Costco)拥有世界顶级级别的市场影响力和品牌影响力,对新店选址要求十分严苛,萧山能成功牵手开市客(Costco),彰显了萧山高品质的商业环境、高水准的投资环境以及巨大的消费潜力。”相关负责人表示,同时项目落地也将进一步加快自贸试验区杭州片区萧山区块建设,优化商业配套环境,从而推动萧山乃至杭州迈向国际化、品质化、高端化。

自贸专班相关负责人表示,下一步,萧山区块的项目建设将按照“增强辨识度、扩大影响力、提升竞争力”的标准,进一步加大项目推进力度,力争以开门红带动双半年,实现全年红。