

# 361° 丁伍号四传亚运火炬



本报讯(记者 柯雅雅)昨日,亚运火炬经过11站传递后回到杭州,杭州亚运会开幕进入倒计时。在火炬传递活动的收官阶段,361°执行董事兼总裁丁伍号再次登场。从2010年的广州亚运会到2023年杭州亚运会,丁伍号连续四次举起圣火,以领跑人的身份向外界述说着361°的成长,向世界诠释361°“中国热爱多一度”的亚运新主张。

“参加亚运火炬传递不仅是一种荣誉,更是一种责任,期待361°可以鼓励更多体育爱好者投入自己热爱的运动,促进和推动中国体育强国梦。”再次担任亚运火炬手,无论对丁伍号还是361°来说都意义非凡,“我们坚信,只有通过专业化的运动产品和服务,才能满足运动员和体育爱好者的需求。”

在火炬传递接力过程中,丁伍号所穿的火炬手官方服饰正是来自361°。作为杭州亚运会官方合作伙伴,361°为火炬手、护跑手、志愿者、技术官员、安保人员等定制了赛时官方体育服饰装备。

这是361°第四次也是连续四届成为亚运会官方合作伙伴。361°不仅刻下专业体育运动品牌的烙印,还练就服务大型体育赛事的丰富经验。迄今,361°已赞助36场洲际/国际大型赛事,覆盖16国,先后为全球28个国家奥委会、23支国家队提供专业运动装备,累计服务志愿者150万名、运动员6万名。在成为赛场最强“助攻手”的同时,361°品牌也被世界各地的人所熟知,让世界看到中国体育品牌力量。

自2003年成立至今,361°一步一个脚印,持之以恒地向前推进。2009年挂牌香港联交所,开拓市场新局;2015年成立国际电子商务公司,打造了当时中国唯一的国际性体育用品在线交易平台;2017年成立研发中心,通过加强产品创新及提升研发能力,为消费者提供科技与设计兼备的高性价比运动装备。

多年来的持续发展使361°备受业界认可。这些肯定的背后是361°“专业运动驱动品牌,运动潮流驱动生意”双驱动策略在不断演变的业务环境中展现出的韧性。根据这一战略,361°持续与新生代运动员合作,研发并提供专业装备,以专业舒适的产品保护和帮助消费者更好地运动。同时,361°加大探索运动潮流文化,借助国潮新趋势触达更多年轻用户,满足新生代人群的个性化需求,带动更多年轻人参与体育活动。

基于对消费者运动需求提升趋势的洞察,361°围绕“专业化、年轻化、国际化”的品牌定位,强化专业运动核心竞争力,已建立起拥有自主知识产权的专业运动功能体系,打造了丰富的运动装备矩阵,步入中国头部体育用品品牌行列。截至目前,361°全国销售网点超8000家,累计销售体育用品装备逾10亿件,品牌影响力与价值持续提升,展现出“全面步入上升通道”的可持续发展态势。

在多年的实践摸索中,361°已成长为创造卓越商业价值和社会价值的中国体育运动品牌。未来,361°将从品牌、产品、商业生态、人才及责任等多个维度再出发,不断展现民族品牌的担当和作为。

中国热爱  
薪火相传

## 电商产业交流大会暨鞋都电商城十周年庆典举行

19日,以“十年相伴,共创未来”为主题,2023年电商产业交流大会暨鞋都电商城十周年庆典在晋江鞋都电商城启幕。

活动由晋江市陈埭镇及晋江市商务局指导,中国鞋都电商城、中国鞋都电商创业园党支部主办,泉州市电子商务协会、福建省微商行业协会、晋江市跨境电商电子商务协会、晋江市网商会、晋江市陈埭镇商会、晋江市陈埭镇青商会、晋江市陈埭镇鞋商会等单位协办。

活动主要分为童鞋走秀、领导致辞、品牌签约、城区诚信商户及优秀共产党员颁奖、电商平台主题分享、暖场红包等六个板块。

### 十年发展 产业效能双推进

鞋都电商城董事总经理陈建恩表示,回首十年发展历程,鞋都电商城在电商行业的迅猛发展和跨境电商的爆发下,逐步发展壮大,在电商行业站稳脚跟。经过十年建设,鞋都电商城现已拥有完整的服务体系和专业机制,设有生态圈运营、产业人才、供应链、物流仓储、金融服务、研发设计、品牌运营管理等七大核心配套。同时,鞋都电商城重点培育和扶持B2B、B2C电子商务应用中小企业,实现了产业、效能双效推进。鞋都电商城现已成功建成产业经营面积10万平方米,辐射带动周边19个淘宝村,有超1000家商户入驻,成功引入多个童鞋品牌,吸引周边3000多家电商企业集聚,并荣获“国家电子商务示范基地”“福建省电子商务示范基地”“福建省青年创业示范基地”“泉州市大学生创业基地”等荣誉称号。

在产业效能提升层面,鞋都电商城实干争效,实现线上、线下“双引擎驱动”。其在线下融合了国内外供应生态,在线上组建了开拓市场发展的产业服务平台——鞋库网。目前,鞋库网累计服务近5000家工厂及批发商,助推数十个品牌成长,累计鞋靴商品SKU超200万,累计用户20多万,实现“源头好货+市场+平台+供应链”便捷资源匹配对接。今年,鞋库网还进行了系统迭代升级和小程序开发,正式开放线上交易支付功能,意在进一步缩短鞋行业的产销链,促进鞋都电商城数字商圈稳步发展。

作为最早入驻电商城的一员,中识(福建)财务咨询有限公司总经理苑新歌是鞋都电商城十年发展的见证者。“在晋江拥有一个专业的电商市场,是我们需要的。企业从小到大、从一个人到一个团队,与电商城的发展密切相关。这个业态给我们带来了很多收益。”苑新歌期待,企业在鞋都电商城实现从大到强的发展。

### 未来十年 造平台赋能品牌

在产业品牌建设层面,鞋都电商城今年正式启动品牌运营中心,并引入首个知名童鞋品牌——巴布豆。此后,鞋都电商城将继续深耕品牌形象提升,深化鞋都电商城品牌效能,为鞋都电商城高质量发展提供优质、高效的品牌支撑。

下一步,鞋都电商城将继续以产业赋能为理念,以深化服务为核心,以促进电商高质量发展为导向,加快建立拥有供应链金融、智能仓储物流和5A级办公的电商服务智慧型园区。同时,鞋都电商城将加强鞋都电商城品牌引进力度,着力打造“鞋都电商城”品牌,为电商发展打造一个专业性、科技性高的开放性经济重要载体平台,为周边地区的繁荣提供新的发展途径和发展动力,实现共创、共享、共赢。

会上,中国鞋都电商城品牌运营管理中心启动,并进行了多项合作签约仪式。其中,中国鞋都电商城品牌运营管理中心负责人孙文明与琪尔特集团副总裁黄成业进行品牌合作签约,意味着巴布豆品牌正式引进鞋都电商城;晋江市市场监督管理局局长庄志东与中国鞋都电商创业园党支部书记张文辉进行了党建共建签约。

签约仪式后,活动还对15名十年商户、12名诚信商户、5名党员诚信商户进行颁奖,并为10名营商环境党员义务监督员颁发聘书。据悉,获评“十年商户”的企业主将额外获得666元的鞋都电商城产品抵用券,该券可用作鞋都电商城广告费、租金费用或其他物料费用的抵用。

### 专家集聚 共享运营“秘籍”

只有熟知市场动态,才能根据市场变动做出相应的经营策略调整。在平台分享环节,鞋都电商城邀请淘宝、快手、抖音、亚马逊平台相关负责人为商户带来行业趋势分享。分享内容涵盖国内电商、跨境电商等市场趋势动态信息,平台官方现场指导运营技巧,帮助电商企业把握趋势风向标。

同期,鞋库网运营经理苏国

本报记者 施珊妹



## 注入新思维 挖掘新增点 海纳智能举行管理变革推进会

本报记者 曾小凤 陈巧玲

昨日,“海纳智能战略规划及组织能力提升项目”推进会在海纳智能装备国际控股有限公司(以下简称“海纳智能”)举行,该公司全体中高层管理团队与会。

会议以“同心创变 共铸卓越”为主题,海纳智能与福建百思特管理咨询有限公司(以下简称“百思特”)进行项目合作签约。此外,百思特董事长张正华围绕“隐形冠军成长之路”这一主题,结合海纳智能的管理变革方向进行分享。



### 在细分领域挖掘新增点

据了解,百思特已在9月4日入场海纳智能。目前,百思特已对海纳智能进行了十几天的调研,并将在两个月后梳理出海纳智能接下来的发展战略。

“海纳智能是晋江细分领域的一家隐形冠军企业。其核心团队有很强的敬业和进取精神,公司高层希望在外部环境发生变化时,通过主动变革找到新的赛道持续成长,这让我印象深刻。”百思特董事长张正华表示,他们正从海纳的内外部环境着手调研。

在张正华看来,海纳智能经历十几年的发展,在外部环境发生变化,团队也面临着压力的时候,就需要重塑公司的组织能力,重新激活团队、激活组织,找到创新力,在这些方面海纳智能还有很大的改善空间。同时,通过前期调研,他认为,海纳智能管理团队已经从思想上做好了管理变革的准备,并且非常愿意学习标杆,这也让他看到了变革成功的希望和潜力。

张正华分析,海纳智能所在的细分赛道整体市场规模在50亿元到100亿元之间,海纳智能已经有5%左右



### 未来十年做到国际领先

据介绍,这一管理变革项目将在一年时间里,对海纳智能的战略规划进行梳理,明确发展节奏,确保经营主线清晰,为海纳智能未来十年的高质量发展奠定基石。

“海纳智能经历了12年的发展,初期目标已经达成。站在新的发展阶段,公司希望团队有新的思维注入,以持续保持公司的核心竞争力。这也是企业经历过高速发展阶段,自然而然会产生的对管理提升的需求。”海纳智能首席行政总裁洪奕元表示,此前,得益于二孩政策的开放,海纳智能在婴儿纸尿裤设备市场上获得了很大的红利。伴随老龄化到来,未来,海纳智能将发力老人用品及成人用品设备,因此,企业的管理变革迫在眉睫。

“这对海纳智能有里程碑式的意义,未来的十年至二十年,我们再回过头来看今天的管理变革启动会,一定会感到骄傲。”洪奕元告诉记者,此次管理变革围绕企业的发展战略展开。要定好战略,才能定好战术;定好战术,才能做好执行。接下来,企业将对产品、市场、客户进行定位,并做战术的落地,力争在未来十年做到国际领先。此外,市场占有率、产品质量、品牌将是海纳智能接下来发展中并驾齐驱的三个“火车头”。

海纳智能装备国际控股有限公司成立于2011年,是一家从事设计及生产制造一次性卫生用品(包括婴儿纸尿裤、成人纸尿裤及女性卫生巾)自动化机器的制造商,2020年获评国家级专精特新“小巨人”企业。

## 晋江农商银行入选省服务业民营企业百强

本报讯(记者 陈荣汉)19日,福建省工商联发布2023福建省民营企业百强榜单,晋江农商银行入选服务业民营企业100强榜单,系全省农信系统、晋江市银行机构唯一入选的百强行社。

近年来,晋江农商银行扎根晋江这片民营经济发展的热土,切实发挥地方金融主力军作用,积极响应国家引导银行业回归服务实体经济的导向,始终坚定服务三农、中小微企业市场定位不动摇,精准制定

实施各类支持政策,不断提升服务质效,加大对民营经济的支持力度,创新发展“晋江经验”,全力推动晋江民营经济高质量发展。

依托“党建+金融助理+多社融合”模式,该行先后制定《晋江农商银行传承弘扬“晋江经验”支持泉州建设21世纪“海丝名城”工作方案》《晋江农商银行“百千万”融资促进行动方案》,将“百千万”融资促进活动与推进民营和中小微企业首贷深耕工程等重点工作的相

结合,充分运用大数据资源价值,发力产业链、供应链金融,主动对接“信易贷”“金服云”等银企融资对接平台,在平台发布“信·贷”等特色拳头产品,积极响应客户融资需求,扩展小微企业融资新渠道。

目前,该行通过金服云平台累计授信2881户、金额61.23亿元;通过“信易贷”平台成功授信731户,授信金额8.17亿元;八期纾困贷款发放总额30.13亿元,1083户,其中第八期纾困贷款发放7.92亿元,接近全市四分

之三、占比72.77%;首期提质增产争效贷款累计发放304笔,累计放款金额5.81亿元,四项贷款总额均位居全省农信系统、晋江市银行业“双第一”,累计运用人行再贷款授信6383户,授信金额59.69亿元。

晋江农商银行相关负责人表示,该行将不断创新发展“晋江经验”,以“农信所能”加大金融对实体经济支持力度,深耕普惠金融服务小微企业,提升金融服务质效,为谱写中国式现代化的福建篇章做出新的贡献。