



灯塔

每个人心中都有属于自己那座灯塔，
指引着我们抵达目的地。

上亿集团企业内刊

2015年7月总第13期

上亿会 SHANG YI CLUB

- 黄晓辉总裁被评为
“全国商品交易市场十大功勋人物”
P01

- 百舸争流千帆竞，
彩虹城北数第一
P35
- 参观九一八纪念馆有感
P47-48

- 浅谈O2O
商业模式
P49-50



出 品 上亿企业集团有限公司《上亿会》编辑部

顾 问 叶尚敏

主 编 叶盛青

副 主 编 李文红、何艳莉

编 委	集团总部-于雪莲	沈阳亿丰-侯慧姝
	沈阳商管-董 雪	新城置业-孙 琳
	新抚置业-张 群	大连亿丰-王权锋
	无锡亿丰-郑 妍	浙江亿丰-宋玲艳
	亿丰亿盛-何艳莉	淮南亿丰-宫婷婷
	浙江商管-徐 强	菏泽亿丰-林 敏
	汤阴上亿-刘 鹏	苏州上亿-丁浩楠
	商丘亿丰-王蓓蓓	新抚商管-王莉丽
	盘锦上亿-陈 贺	濮阳上亿-尹桂英

执行编辑 杨 霞

艺术指导 刘 峰

美术编辑 张璇

本刊所有图片、文稿版权归上亿企业集团有限公司，未经许可，不得转载。

如果您有任何意见或建议，欢迎联系《上亿会》编辑团队：

投稿邮箱: x.yang@shangyi.com.cn

会论 公司动态 识新鲜人

黄晓辉总裁被评为“全国商品交易市场十大功勋人物” / 01

2015年浙江区域经营管理会议 / 02

商丘亿丰首届家博会暨商丘上亿物管公司揭牌仪式盛大举行 / 03

上亿广场开盘 / 05

相约汤阴，全球品牌云集 / 06

上亿国际汽车城招商签约大会圆满谢幕 / 09

上海亿丰时代广场招商签约全面启动 / 11

2015岳阳县区域经济发展论坛暨亿丰时代广场全球招商启动仪式圆满召开 / 12

上亿集团7325万再次竞得淮南一商业用地 / 14

亿丰大连汽车用品批发城首届夏季用品订货会暨大型回馈晚宴圆满成功 / 15

最家空间《内购夜4》首映 / 17

最家空间福利日火爆收官 / 19

大连市委书记唐军考察团一行莅临亿丰大连汽车城调研指导工作 / 20

强强联合共赢发展中华服务交流协会大陆投资参访团赴土林不夜城考察洽谈项目 / 21

欧巴出没请注意！韩国客商盘锦士林行 / 23

“上亿之夜”唱响巅峰声势，全面引爆黄龙！ / 25

激战中心相对论，启幕财富新篇章 / 27

商场愿为商户做出一切努力！ / 29

会聚 展员工事 扬上亿魂

商丘亿丰国际商业博览城---安阳林州拓展训练精彩瞬间 / 31

百舸争流千帆竞，彩虹城北数第一 / 35

歌王挑战初体验 / 36

春游随感 / 37

虎山行 / 39

“奔走吧兄弟” / 41

“追忆红色岁月，传承红色文化”党员活动圆满落幕 / 42

会心 我手写我心 畅谈我真情

一路上有你 / 44

“318”，一场关于西藏的美丽故事 / 45

参观九一八纪念馆有感 / 47

会意 新趋势 新思维 新焦点

浅谈O2O商业模式 / 49



「全国商品交易市场十大功勋人物」
黄晓辉总裁被评为

黄晓辉总裁被评为 “全国商品交易市场十大功勋人物”



2015年4月14日至16日，第十六届中国商品交易市场发展论坛暨2014年度全国商品交易市场表彰大会在北京召开。论坛以“弘扬诚信、铸造品牌、融合电商、再创辉煌”为主题，特邀领导专家，行业精英，共谋升级战略，共商发展大计，引领商品交易市场向新时代迈进。中国市场学会副秘书长朱勇毅主持论坛开幕式，上亿集团黄晓辉总裁被评为“全国商品交易市场十大功勋人物”。

作为专注于商业地产领域的投资、开发和运营商，上亿集团秉持“让商业改变城市”的核心理念，本着“诚信、卓越、协作、共赢”的经营宗旨，致力于通过精准把握不同城市在发展中的特定需求，以独特睿智的战略眼光，促进区域商贸平衡发展，以突破创新的商业模式，提升城市生活品质与价值。此次斩获殊荣，不仅是对黄晓辉总裁在行业中个人贡献与成绩的肯定，更是对上亿集团经营理念与创新商业模式的认可。

中国商品交易市场发展论坛已连续举办十五届，目前是中国商品流通领域最具影响力的行业盛会。本届论坛由中国

市场学会、中国商报社、国际商报社、中国市场杂志社联合主办。论坛围绕商品交易市场转型升级，打造全国著名品牌市场，塑造全国市场品牌商品新形象，引导市场向第六代市场升级。同时贯彻国务院文件指示精神，有效结合电子商务，打造网上网下同一市场，线上线下融合，探讨有形市场同电商结合的新思路。

同时，论坛对在商品交易市场领域作出突出贡献的十大功勋人物、十大电子商务服务商、十大专业市场策划服务机构、十佳市场服务中心，以及文明诚信示范市场和文明诚信示范商户等进行了表彰。



2015年浙江区域经营管理会议

文/亿丰亿盛 吴赣鑫

5月8日，2015年浙江区域经营管理会在杭州召开，浙江亿丰/亿丰亿盛宋朝霞总、浙江亿丰亿盛周裕华周总、浙江亿丰商管高翔高总、无锡亿丰林建军林总、苏州上亿吴旭永吴总，带领本项目销售、招商、工程、财务、人力资源负责人参会，浙江区域工程副总周仕应周总、集团人力资源中心总经理叶盛青叶总、浙江区域执行总裁薛春树薛总等领导列席会议。

首先，由区域人力资源总监何艳莉主持会议，并宣读了2015年各项目经营目标，明确了各项目公司销售考核、进度考核、融资考核、招商运营考核指标。

然后，就项目经营现状、经营思路、存在的困难及解决的措施、办法，亿丰商管高翔高总、浙江亿丰宋朝霞宋总、亿丰亿盛周裕华周总、杭州区域销售总监沈敏强沈总、苏州上亿吴旭永吴总、苏州上亿销售总监赵煦华赵总、无锡亿丰林建军林总、无锡亿丰销售经理沈伟依次发言，发言环节，大家畅所欲言，分析了当下形势及项目的经营现状，分享了解决苦难的思路、措施、办法，坚信“办法总比苦难多”，坚定了完成经营目标信心。

随后，浙江区域工程副总周仕应就项目工程进度指标做

了工程线发言，集团人力资源中心总经理叶盛青叶总就经营责任书、激励考核机制做了人力资源条线发言。

最后，浙江区域执行总裁薛春树薛总做总结发言，肯定各项目所取得成绩，鼓励各项目再接再励，再创辉煌，对各项目公司遇见的困难及未来的挑战，要坚定信心、创新思路、区域内公司应整合资源并共享、集思广益寻求最佳解决方案、通力合作迎接未来挑战，区域及集团亦将给予各项目公司有效支持。

通过本次会议，各项目明确了2015年项目经营责任，分享并获得好的思路、办法，团队士气高涨，整个会议气氛热烈，持续了近4个小时，在热烈的掌声中，会议结束。



商丘亿丰首届家博会暨商丘上亿物管公司揭牌仪式盛大举行

5月23日，商丘亿丰首届家博会暨商丘上亿物业管理有限公司揭牌仪式盛大举行。商丘市城乡一体化示范区党委委员、豫东综合物流产业集聚区党工委书记朱安伟书记等各位领导莅临现场，商丘各品牌代表共同出席了本次家博会。在商丘各大媒体的共同见证下，2015亿丰首届家博会暨商丘上亿物管公司揭牌仪式取得了圆满成功。

据悉，此次家博会由中国商业地产价值十强——上亿集团主办，百余品牌商家参与，家居装修品牌齐聚，买家具、买电器……不必再东奔西走，商丘亿丰国际商业博览城造福商丘人民，开启一场声势浩大的家装盛宴。家博会吸引无数消费者前来咨询选购，这是一个促进商户与消费者增加信任的平台，更是提升参展商家价值的重大活动。

今天上午，现场热闹非凡，举目望去，人头攒动，给火红的五月又增添了几分活力。小编在现场看到，每名参会客户不仅仅可以买到价格实惠的建材商品，同时商丘亿丰国际商业博览城还为参会客户提供了精美的礼品，领到礼品的客户还可以参与每半天一次的免费抽奖活动，下单客户更有品牌家电等豪华大奖！奖品数量大，奖项丰厚，惹得小编也忍不住想参与了。

在万众瞩目中揭牌仪式正式拉开了帷幕时，人们聚集在舞台前，帅气的主持人开场致辞，商丘亿丰置业有限公司总经理林聪先生致开幕词，商丘市城乡一体化示范党工委书记——朱安伟书记致贺词。相信在上亿集团的实力保障下，商丘亿丰国际商业博览城必将填补商丘大型商业中心的空白，必将带动整个城市商业的升级，必将产生巨大的社会、经济效益。

在鼓乐声中华帝品牌总经理付强先生代表签约商户上台

发言，付总表示非常感谢上亿集团（商丘亿丰置业有限公司）主办方，搭建了这么好的一个平台，给了商家和消费者亲密接触的机会，更坚定了签约商户们紧跟商丘亿丰国际商业博览城步伐的决心。

此次家博会各品牌商家让利消费者，给出最大的优惠，且保价365天。作为消费者，人们最关心的还是商品的质量，不少人有疑问：“那么便宜，质量有保证吗？”回答当然是肯定的。各品牌商家代表给出郑重承诺，共同举牌宣誓：所有的商品均为正品，绝对保质保价。所以，大家完全不用担心质量的问题。

鼓乐声隆隆响起，礼花齐放，隆重的揭牌仪式将整个活动推向高潮。

抽奖还没开始，人们便迫不及待的聚集在舞台前。本次奖品很丰富：高级折叠自行车、精装鹅绒被、高级洗漱用品、精美雨伞等，得到奖品的“幸运儿”们雀跃不已。

好的运营是商业的灵魂，商丘上亿物管公司总经理王总系统的介绍了商管运营思路，同时商管公司核心团队集体亮相，个个英姿飒爽，相信在未来的3年内，商丘亿丰国际商业博览城必将成为一个前所未有的价值洼地，一个实现创富梦想的最佳平台。



上亿广场开盘

上亿广场金铺首开 开盘热销火爆全城
首开1小时劲销九成，一铺难求，掀起杭城几年未见抢铺潮



4月26日，上亿广场金铺如期开盘，没有大规模的宣传造势，没有长时间的认筹蓄力。自去年中央郡屡次开盘全部售罄的辉煌战绩之后，上亿广场对于开盘热销似乎已当做平常。而这一次，也是一如既往，火爆全城。

杭州崇贤上亿广场是集住宅、办公、购物、商业街为一体的城市商业综合体，由杭州亿丰亿置业有限公司开发建设。项目占地面积超4万平方米，约20万方总建筑体量，规划有6.5万方购物中心、1.2万方精品风情商业街、4幢高层住宅与1万方商务办公楼等，将打造集吃、喝、玩、乐、购多种业态于一体的大型商业巨擘！

一大早，就已经有超200余组认筹客户前来开盘现场。整个会场秩序一度陷入混乱，人们全部沉浸在抢赚财富金铺的兴奋情绪之中，抢铺之势随着开盘时间靠近，渐渐膨胀壮大！正式开盘时整个现场沸腾，仅仅1小时，首次开盘商铺销售超过9成！



运河广场北，上亿广场27-150[㎡]综合体金铺，开启城北财富盛宴

上亿广场27-150[㎡]综合体金铺，正居运河广场北，崇贤新城中心，也是城北未来发展核心。同时上塘、秋石双向高架在旁，快速公交、地铁规划建设中，便捷交通速达全城，吸附城北近50万消费人潮！而相比同样潜力地段，这里仍处于价格洼地，增值空间巨大。同时，依托崇贤唯一地标级综合体上亿广场，星巴克、肯德基、物美、中影、新发现等国内外知名大牌已全线入驻，财富商机、投资价值无可比拟，属于城北的财富盛宴即将磅礴到来。



相约汤阴，全球品牌云集

上亿广场全球品牌商家签约仪式暨一期商铺VIP贵宾卡盛大发行

4月25日下午2:00，“上亿广场全球品牌商家签约仪式暨一期商铺VIP贵宾卡盛大发行”活动在汤阴上亿广场营销中心盛大举行，中共汤阴县委副书记县长宋庆林先生、汤阴副县长冯俊平先生、香港奥特莱斯国际有限公司副总裁熊晖先生、台北士林观光发展协会执行长高启原先生、上亿集团总裁黄晓辉先生、上亿集团副总裁胡叙鸿先生、汤阴上亿广场副董事长沈家顺先生，以及汤阴县国土资源局、汤阴县住房和城乡建设局、汤阴县城乡规划发展中心、汤阴县房产管理局、汤阴县公安局、汤阴县公安消防大队、汤阴县城市管理行政执法局、汤阴县电业局、汤阴县工商行政管理局、汤阴县商务局、白营镇政府等部门领导、本地近百家品牌商家相关企业领导参加了签约仪式，更有歌手黄格选、星光大道冠军五洲辣妹倾情助阵。同时进行的“上亿广场一期商铺VIP贵宾卡盛大发行”更是场面火爆，近千人排队等候，让在场的记者大呼不可思议。



万商聚焦，百强名企入驻

汤阴上亿广场一直秉承上亿集团“让商业改变城市”的理念，致力于打造“汤阴首席特色休闲购物体验街区”，与众多商家携手关注汤阴城市商业的发展，共同打造汤阴城市商业新中心。在这次签约仪式中，上亿广场邀请到奥特莱斯、台北士林、神采飞扬等国内知名品牌商家代表，本地近500家商户代表，以及媒体朋友共计千余人参与本次签约仪式。中共汤阴县委副书记县长宋庆林在讲话中充分肯定了汤阴上亿广场的建设，并对建成之后的市场给汤阴城市商业带来的革命性升级给予厚望。另外当天还有奥特莱斯、台北士林等代表发表主题演讲，现场为大家解析城市发展及商业地产行业的发展前景、以及选择进驻汤阴上亿广场的理由，共同探讨汤阴城市发展面临的机遇。



[上亿集团副总裁胡叙鸿先生致辞]



[中共汤阴县委副书记县长宋庆林讲话]

汤阴上亿广场副董事长沈家顺先生表示：“运营是商业地产的核心，汤阴上亿广场热烈欢迎全球品牌商家进驻，汤阴上亿广场将与众多品牌商家强强联手，为汤阴城市商业发展做出新的贡献。”上亿集团凭借18年的商业地产成熟的开发模式、丰富的运营管理经验，同时借助众多的品牌合作伙伴，将会与汤阴城市商业的发展携手共进！

5万平方米一站式休闲娱乐购物体验街区是上亿广场进驻汤阴以来一直坚持的目标，今天众多国内知名品牌齐聚上亿，给汤阴城市商业的发展写下了光辉的一笔。



[汤阴上亿广场副董事长沈家顺先生致辞]



[启动仪式]

一期旺铺VIP贵宾卡盛大发行，引爆市场

活动当天下午2:00，上亿广场一期商铺VIP贵宾卡盛大发行，凭借着前期良好的推广造势和大力宣传，汤阴上亿广场商铺价值逐渐被汤阴市民认可。积累的良好口碑在活动当天继续发酵，从四面八方赶来的民众早就在现场排起了长队。认筹开始时，场面火爆，大家争先恐后的交款办理VIP贵宾卡。

认筹仪式中首批成功办理VIP贵宾卡的商户李先生激动地向记者表示：“自从上亿广场在汤阴拿地，打造15万[㎡]汤阴首席休闲购物体验街区，我就关注他了，通过详细的了解后，发现这里的规划、后期的运营管理以及开发商的品牌实力都是比较先进，比较雄厚。现在住宅投资升值空间越来越小，商铺的回报率更高，保值增值性也更强，因此我今天一早就赶到了上亿广场办理贵宾卡。”



汤阴首席，打造完美城市商业中心

汤阴上亿广场处于汤阴黄金大动脉——中华路与人民路交汇处，由“中国房地产百强名企”、“中国商业地产10强”上亿集团斥12亿巨资打造。项目占地150亩，总建筑面积15万[㎡]，主要由西班牙风情商业街、主题商业广场和电子商务组成，集“特色美食、休闲娱乐、文化旅游、婚庆主题、儿童乐园、电子商务”等多功能于一体，涵盖了“吃、喝、玩、乐、购”等多种元素。将打造成为汤阴乃至安阳地区定位最高端、功能最齐全的首席特色休闲购物体验街区。

据悉，上亿广场一期商铺VIP贵宾卡申办已经开始，目前火爆发行中，成为上亿广场VIP贵宾金卡会员，将享受存5千抵1万的超值优惠，成为上亿广场VIP贵宾钻石卡会员，则享受存1万抵2万的优惠，同时还享有优先选铺权！

财富热线：0372-6300000！



上亿国际汽车城招商签约大会圆满谢幕

5月17日，上亿集团苏州汽车城力作——上亿国际汽车城，在众人翘首企盼的目光中迎来了招商品牌签约大会。上亿集团领导，众多国内外汽车品牌商家、汽车产业经营户、多家媒体以及全国工商联汽摩配用品业商会副秘书长、全国汽配市场联合会秘书长楼崇，江苏省工商联汽摩配用品业商会秘书长吕庆仙，苏州市工商业联合会、苏州市总商会处长范崇德，苏州市房地产业商会执行秘书长邹树等500多位嘉宾出席了本次活动，共同见证了上亿国际汽车城的招商盛典。



下午1点左右，便有客户陆续前往活动现场，在工作人员的指引下客户凭邀请函有序签到入场落座。2点半活动准时开始后，上亿国际汽车城总经理吴旭永先生代表全体工作人员发表了致辞，随后全国工商联汽摩配用品业商会副秘书长、全国汽配市场联合会秘书长楼崇先生，就苏州乃至全国汽车后市场产业进行了详细的分析，对苏州汽摩配用品市场的前景进行了展望。而李中华先生作为苏州市二手车业商协会会长，就自己多年来的从业经验，从二手车市场的发展、现状、解决途径也都给出了自己精辟独到的见解。



随后，上亿国际汽车城总经理吴旭永先生与全国工商联汽摩配用品业商会副秘书长、全国汽配市场联合会秘书长楼崇就市场今后在采购、管理、贸易等各方面达成一致协议，标志着上亿国际汽车城在新型汽车市场的发展上将更加规范化、市场化、互联网化。随后斯巴鲁、福耀玻璃、上海佳音汽车用品超市、美丽狮等多家知名汽车品牌作为代表上台与上亿国际汽车城签约。



活动当天，上亿国际汽车城还设有现场抽奖，苹果电脑、苹果5S手机、IPAD迷你等超值大奖让现场惊喜不断，时不时传来掌声和欢呼声。据悉，上亿国际汽车城招商签约大会当天约有500多组品牌商家和经营户莅临，有百余组商家与上亿国际汽车城达成合作关系。凭借18年名企的精工品质和众多知名品牌的入驻，上亿国际汽车城招商签约大会当天现场热闹非凡，客户对项目后期运营信心满满。

目前，上亿国际汽车城招商工作仍在持续进行中，目前已有多家知名汽车后市场品牌入驻，40%物业开发商自持，与商户共担风险，共生共荣。据工作人员介绍，项目预计今年年底开业，苏州湾一座新型汽车城即将崛起。



上海亿丰时代广场招商签约全面启动

2015年5月9日下午，上海亿丰时代广场举行了盛况空前的招商签约会。此次活动得到了众多优秀品牌商家以及各大主流媒体的广泛关注。上海亿丰时代广场与达美乐、凯瑞宝贝、元华超市、K+ KTV、炫锋动漫等现场签约并达成战略合作伙伴关系，标志着上海亿丰时代广场招商的盛大启动。

上海亿丰时代广场是上亿集团旗下的新一代社区购物中心，项目位于世博前滩核心区域，该片区拥有常住人口约12万人，直接创造数十亿的年消费量。亿丰时代广场是该地区唯一的、具有标志性的综合商业项目。项目总建筑面积5.5万平方米，总投资约9亿人民币。业态分布齐全，集休闲娱乐、品牌零售、亲子教育、餐饮美食、社区配套五大业态为一体的专业综合体。

据上海亿丰时代广场招商运营总监张新敏介绍，通过对项目周边商业现状的多方调查和研究，突破传统思维，通过差异化业态组合创新将项目打造成为除居住、工作之外的“第三生活空间”，同时项目整体贯穿儿童体验式主题场景。根据笔者了解，目前绝大多数家庭结构都是4-2-1的模式，消费习惯逐渐变成以儿童为核心的家庭式消费，而这种消费模式将是未来一段时间主流消费模式。

上海亿丰时代广场的适时出现，正好符合当今人性的需求。基于城市生活压力的日益剧增，人与人之间的情感交流

需要一个舒适惬意的空间，众多的商业广场纷纷增加餐饮、休闲娱乐等体验式业态比例及增值服务品质的打造，上海亿丰时代广场所打造的“第三生活空间”激发了多数人的潜在需要，让大家在繁忙的工作和生活压力中寻找到一处可以放慢节奏、享受生活的场所。

活动现场，众多品牌商纷纷表示十分看好亿丰时代广场的发展前景，整个世博前滩区域缺少类似的综合商业项目，上海亿丰时代广场的出现正好弥补区域商业空白，有效提升该区域的商业能级，而且项目周边成熟小区数量非常多，消费潜力巨大。同时上亿集团专业细致的团队，与租户共赢的合作理念都让品牌商家受益颇多，希望与上海亿丰时代广场携手并进，实现双赢。

同时现场精心编排的墨舞表演，外籍魔术将整个活动现场氛围推向高潮。

据悉，上亿集团始创于1997年，其前身为上海亿丰企业（集团）有限公司，总部设在上海，以长三角为腹地，东北及环渤海地区为战略重点，现已发展成为集城市综合体和专业市场开发、商业运营、物业管理、星级酒店、家居建材贸易、商务休闲娱乐、文化旅游地产等多元产业为一体的综合性企业。



2015岳阳县区域经济发展论坛暨亿丰时代广场全球招商启动仪式圆满召开

2015年6月12日14:00，由岳阳县人民政府主办，岳阳亿丰时代广场承办的以“助推城市发展论道商业未来”为主题的2015岳阳县区域经济发展论坛暨亿丰时代广场全球招商启动仪式，在岳阳县花鼓戏传承剧院圆满召开！

参与此次经济发展论坛的有特邀嘉宾原国家统计局经济师、国务院参事室特约研究员姚景源，中共岳阳县委书记毛知兵，中共岳阳县委副书记、县长张中于，县人大常委会主任汤森林，县委常委、县委办主任余泽世，县委常委、县政府副县长刘小良，县委常委、县政府副县长黄艳娥，县人大常委会副主任张艳生先生，县政府副县长刘曙光等相关县领导，陪同出席的还有岳阳市陶瓷行业协会会长、湖南亚泰陶瓷有限公司董事长王成兰，湖南省家具行业协会秘书长刘发刚，上亿企业集团有限公司总裁黄晓辉，湖南亿丰置业发展有限公司董事长孙成辉、总经理汤建军等企业负责人和来自国内一线的家居建材品牌代表以及我县各界精英近千人齐聚一堂，群策群力，为岳阳县的发展献计献策。

论坛当日现场座无虚席，会谈气氛融洽。在会谈上县长张中于对城市发展规划和商业发展的前景做了重要讲话，同时对岳阳亿丰时代广场的给予深切厚望。上亿集团黄晓辉总裁提出岳阳亿丰时代广场是上亿集团布局全国、深耕三四线城市发展战略中的一个，这也是集团未来持续发展的重要部署之一。湖南省家具行业协会秘书长刘发刚先生则由其行业展开，论述了行业发展的重大趋势，表示市场呼唤对一站式、大规模的大型商业综合体。同样，其他嘉宾代表也纷纷阐述了各自行业发展特点，及城市商贸发展的潜力一致看好，并表示岳阳亿丰时代广场作为岳阳县城市发展的明星标杆商贸项目，潜力巨大！



[各级领导入席]

[中共岳阳县委副书记、县长张中于致欢迎词]



[上亿集团总裁黄晓辉先生讲话]

[湖南省家具行业协会秘书长刘发刚讲话]

作为此次活动的承办者，岳阳亿丰时代广场10万方首席城市商业综合体，一站式家居建材采购基地，吸引了一大批国内外家居建材品牌商家签约入驻。意向入驻品牌代表“左右沙发”现场发言，阐述了为何选择与有18年26城开发经营经验的上亿集团合作，表达出与亿丰共同发展、共创辉煌的信心，以及繁荣城市推动城市发展的愿景。

论坛特邀嘉宾国务院参事、中国建筑材料流通协会首席专家、原国家统计局总经济师姚景源老师也分析当前经济发展形势，为岳阳县经济发展出谋划策，并就中国经济形势作了精彩演讲，他指出，中国正处于经济增长速度的换挡期。解决城镇化快速发展中的复杂局面，需要依靠出口、消费、投资“三驾马车”同时发力。

岳阳亿丰时代广场的建设与发展，同样离不开政府和银行等金融机构的大力支持！活动现场，中国银行岳阳县支行行长付秦授予亿丰时代广场3亿人民币信用额度，中国农业银行股份有限公司岳阳县支行行长丁皇皓授予亿丰时代广场3亿人民币信用额度，中国建设银行岳阳荣家湾支行行长罗兴保授予亿丰时代广场5亿人民币信用额度。同时，岳阳县工商业联合会主席、县总商会会长李赐柚授予亿丰时代广场“岳阳县爱心企业”牌匾，湖南省家具行业协会秘书长刘发刚授予亿丰时代广场“理事单位”牌匾。原国家统计局总经济师、国务院参事室特约研究员姚景源代表中国建筑材料流通协会授予亿丰时代广场“全国重点培育市场”牌匾。



原国家统计局总经济师、国务院参事室特约研究员
姚景源老师讲话

此外，作为本次论坛亮点之一的义乌购，是将一站式家具旗舰基地与义乌小商品市场一起构成线上线下O2O的互动模式，中国义乌小商品集团义乌购副总经理楼远斌先生作为代表与岳阳亿丰时代广场签订战略合作协议。同时，入驻亿丰时代广场的主力店代表——好又多超市、潇湘国际影城、铂金翰宫KTV、法国雅高酒店，以及二十多家品牌商家代表——左右沙发、柏森家具、顾家家居、美国舒达等分别与亿丰时代广场现场签订意向合作协议。

此次岳阳县区域经济论坛的召开，证明了政府对发展商贸行业的重视，也是对岳阳亿丰时代广场的肯定，对于提速岳阳经济和招商引资起到重要的作用！



上亿集团7325万再次竞得淮南一商业用地

2015年5月5日下午，上亿集团旗下淮南华峰汽车城投资有限公司在淮南市公共资源交易中心，再次摘得位于大通区洞山东路北侧，规划中兴路东侧的一幅商业金融用地，让沉寂多月的土地市场打破了闷局。

地块（HGTP15012）占地122亩，土地使用面积81602.52平方米，规划用途为商业金融用地，容积率不高于2.2，建筑密度小于45%，绿化率不低于20%。在淮南城市“东进”战略实施和跨越发展的时代号角下，城东大通区无疑是城市布局的重点所在，而伴随着洞山路的升级改造、九龙大道的建设、高铁东站的运行、产业集聚不断升级，作为“合淮同城化”的桥头堡，大通的优势迅速彰显。

上亿旗下淮南华峰汽车城投资有限公司，再次摘得地块后，将全面启动建设集：汽车展销中心、汽配用品集散中心、汽车主题综合配套服务中心、汽车电子商务中心、五金机电采购中心、物流配送中心及产品研发制造中心为一体的

大型综合服务专业市场。以突破创新的商业模式，促进区域商贸的快速发展，提升城市生活品质与价值。

另悉：同时竞拍的同地段东侧另一幅商业用地（HGTP15013），占地33.2亩，土地使用面积22135.13平方米，由淮南市城市建设投资责任公司成功竞得。经相关部门获悉，该地块将建设淮南市硬件一流的大型机动车综合性检测中心，该中心作为亿丰国际汽车博览城的功能配套项目，旨在与汽博城各种综合服务功能形成互补，为打造汽车交易、维修、美容、检测、上牌、培训等一站式服务奠定良好的便民基础。同时也助推大通区产业集聚，加快“产城一体化”发展。



亿丰大连汽车用品批发城首届夏季用品订货会 暨大型回馈晚宴圆满成功



600余名汽车用品行业精英齐聚 共享亿丰家宴

4月15、16日，亿丰大连汽车城首届夏季用品订货会成功举办，100余家汽车用品批发商联袂推出订货政策，活动现场汽车用品品种琳琅、新品云集，千余种汽车用品尽亮底价，众多全国各地汽车用品批发商更慕名前来洽谈订购，共享2015汽车后市场行业商机。

4月15日晚，亿丰大连汽车用品批发城订货会答谢晚宴同期举行，亿丰（大连）汽车城市管理有限公司领导、全国汽摩配用品业商会领导、全国汽配市场联合会会员部领导、辽宁省大连市汽车用品行业商会、协会相关领导及大连知名汽车用品公司领导等出席当天晚宴。晚宴现场高朋满座，亿丰百余家企业商户、来自全国各地知名的汽车用品经销商及批发商，成为大连汽车用品商与全国同行互惠互利、携手共赢行业的商机与交流平台、大连汽车用品行业史上规模最大的订货盛会。

晚宴现场，全国汽摩配用品业商会领导对亿丰大连汽车城的运营给予了高度的评价及肯定。他表示，汽车用品批发

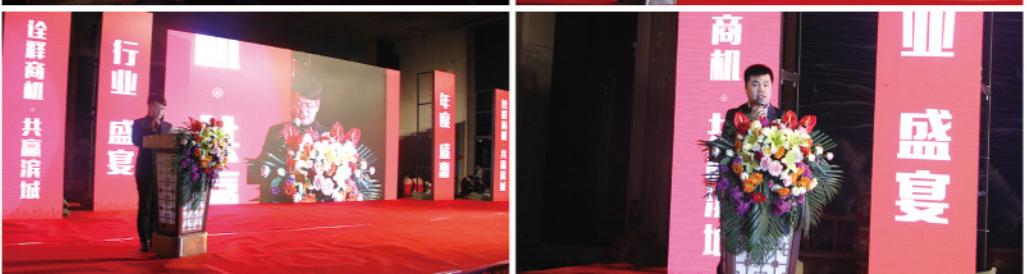
城的服务模式与理念不仅在大连汽车用品行业前所未有，符合行业变革及广大本土汽车用品批发商的需求，也为城市及行业发展开启了一个新的纪元，更呼吁广大汽车后市场行业经销商，积极参与行业聚会，互通有无互相学习探讨，共同推进汽车后市场行业规范化发展。

辽宁省汽车用品行业商会常务副会长、大连市汽车装饰用品行业协会会长、大连龙马国际汽车服务连锁有限公司总经理耿伟奎先生现场发表讲话，现场对大连汽车装饰用品行业协会职责再次进行明确，并对大连汽车用品行业的未来发展表示高度肯定，表示在亿丰大连汽车城全业态的平台作用下，必将得以有序发展。

亿丰大连汽车城打造了大连最大的汽车用品批发城、大连最专业的维修汽配用品批发城、东北最大的室内二手车交易市场，并且积极发展各个业态建设，为大连车友提供了一个时尚、高端、便捷的车品选购平台，而本届汽车用品订货会的圆满举行，更标志着一个本土汽车用品批发订购平台的建立，也将更加促进东北区域乃至全国市场的行业交流。



大连最大的汽车用品批发城





最家空间《内购夜4》首映

千余人次到场秒杀活动火爆

2015年4月30日，最家空间经典家居大片《内购夜4》首映，到场千余人次，现场人声鼎沸，高潮迭起。18:00-22:30,历时四个多小时，各活动区参与顾客络绎不绝。

根据安排，签到入场时间为18:00，当天下午17:00已陆续有消费者出现在签到处，至17:30已然排起长龙。待到正式签到时，活动主入口处已经人头攒动，在工作人员疏导下，保证了所有签到者有序入场。当晚签到礼就发放了近千份。

秒杀区掀起了本场活动的第一个小高潮。入场后的人群迅速聚拢到了秒杀区，参与秒杀的队伍直接将整个活动区围得水泄不通。“我们这个区域有5.1元的沙发、床垫、全藤吊篮、窗帘，51元的马桶、花洒…”，主持人话音未落，就有很多消费者迫不及待冲到台上选购产品去了。转瞬间，秒杀付款区就挤满了等待付款的人群，而另一边，队伍却越来越长。不少从付款处挤出来的顾客满面红光，兴奋不已：“5.1买了张床垫，真是来值了。最家空间这次活动的

力度真不是忽悠。”“是啊，我51块买了个马桶。”近200款超值特价商品，经过一个小时秒杀已所剩无几。

除了签到礼及超值秒杀，本次内购夜还安排了满额抽奖、限时疯抢现金、整点抽奖、下单即送净水器四个极具吸引力的活动。相较之前活动的限定抽奖次数，本场活动设定为每满5000元即可参与抽奖1次、填写抽奖券一张，上不封顶；结合实付满10000元可参加限时疯抢现金一次的活动，从现场下单情况看，单张销售单实付金额有明显增加。

随着大奖AppleWatch、电视机、洗衣机的中出，现场惊叹声、欢呼声不断；而疯抢现金处堆放的人民币，更是成了赤裸裸的诱惑，直到现金抢完，该活动区仍被消费者围得严严实实。活动将结束的时候，有消费者说：“今天晚上还真是热闹啊，逛了几家展厅，都是一拨接一拨的人。”

在4月30日另有两家同类卖场做夜场活动的情况下，最家空间能吸引千余次消费者前来，足见其在消费者心中的影响力。而最家空间作为杭州家居卖场的后起之秀，每一次活动都是品牌知名度的扩张。



最家空间福利日火爆收官

600人次下单，收银员简直停不下来

源源不断的签到客户、收银台前排起的长队、抽奖现场拥挤的人潮，这是最家空间福利日活动现场的情形。

6月28日，最家空间福利日活动顺利落下帷幕。整场活动以签到送礼、零消费抽大奖、99元品牌特价抢购、满额抽奖为主要内容，27-28日活动进行期间，共吸引约3000人至现场，600人次完成下单。

27日，无购物签到送礼及零消费抽大奖环节的设置，促成了人气的集中爆发，除了真正有采购需求的那部分客户在选购、下单外，那些冲着礼品来的顾客或是11点左右便在抽奖地点徘徊等待，或是在展厅参观展品，现场热闹非常。11:50启动的无购物抽奖，则把人气推向最高潮，随着奖品的一个个中出，欢呼声、惋惜声此起彼伏，以至于路人都挤进来看热闹，卖场大门几乎被人流挤爆了。

在总结会上，最家空间总经理高翔说：“福利日活动的成功是团队力量的体现。同时，跟以往的促销活动相比，也有一些新的尝试，首先是打破了以往的一些传统思维使活动内容更具趣味性、参与性；其次启动会从声势浩大的宣讲、培训开始，激发商户信心，吸引其主动参与。第三，在活动推广期间，充分利用了微信的实时传播性，将我们筹备进度及推广的现场照片及时传送到商户那里，增加其对活动的关注度。第四，宣传上摒弃大众媒体传播渠道，以深入小区的精准营销及电话营销与本地较有影响力的自媒体微信公众号投放相配合，提高了转化率。

本次活动共计150大品牌参与，600人下单，3000人至现场，以极高的费效比成功落幕。



大连市委书记唐军考察团一行 莅临亿丰大连汽车城调研指导工作

6月13日下午，省委常委、市委书记唐军、甘井子区区委书记郝方林、甘井子区区长徐克军考察团一行莅临亿丰大连汽车城调研指导工作。

亿丰大连汽车城董事长张万民向唐军详细地介绍了大连市汽车行业及后市场的规模、现状与动态，以及亿丰大连汽车城项目规划、经营发展与未来等运营情况。在调研参观时，唐军并与亿丰大连汽车城商户进行了直接的交流。

唐军强调，亿丰大连汽车城的规划及运营对区域规划发展及城市汽车行业进步起到了至关重要的作用，并对项目的开展工作表示了认可及肯定。唐军要求要将基础工作服务好，以推动企业发展壮大。

目前，项目一期已于2014年11月8日正式开业，现场吸引了超过5万人参加活动，当前商户入驻率达到100%。亿丰大连国际汽车城的建成运营将大大改善体育新城的市政环境，并对体育新城的会展业、酒店服务业、汽车服务业、创意产业等现代服务业发展起到巨大的促进作用；项目运营后将带动大连汽车服务行业整合，促进产业结构升级以及业态集聚，填补了大连没有全业态汽车后市场集群的空白；同时带动近万人的就业，产生汽车整车、汽车配件、汽车用品、汽车服务等年交易额近百亿元。



强强联合共赢发展

中华服务交流协会大陆投资参访团赴士林不夜城考察洽谈项目

5月22日，台湾士林不夜城迎来了一群重量级客人——中华服务交流协会大陆投资参访团。22日上午，在市招商一局、文化投资促进局、宣传部各位领导的带领下，台湾中华服务交流协会大陆投资参访团一行20余人莅临台湾士林不夜城营销中心。在一上午的时间里，参访团参观了营销中心、了解了台湾士林不夜城的概况和特色，并与台北市士林观光发展协会执行长高启原等进行了亲切的交流和会谈。



台商领军人物组成的参访团——中华服务交流协会

台湾中华服务交流协会成立于2014年，是一个以打造文创教育和商业交流平台为主的组织，协会团员均是活跃在两岸交流各行各业的领军人物，教育、旅游、医美、娱乐、科技……无所不包。参访团把盘锦台湾士林不夜城列为此行重点考察项目，正是看中了盘锦的综合实力和文化旅游城市的发展走向，以及台湾士林不夜城这个项目的台湾文创基因和雄厚实力。

台湾士林不夜城全力打造台商共赢发展平台

在聆听了盘锦上亿置业有限公司总经理助理董向阳的台湾士林不夜城项目规划及业态介绍后，参访团一行与招商局长李军、文化投资促进局副局长赵乐、宣传部副部长田俊、台北市士林观光发展协会执行长高启原以及协会相关人员进行了深入的交流和亲切的会谈。座谈会现场不时传来欢声笑语，甚至是台湾当地方言，让人有种身在台湾的错觉。因为台北市士林观光发展协会与中华服务交流协会同是台湾的两岸商业交流组织，成员也都是土生土长的台湾人，所以在交流上更加直接，也碰撞出了很多意想不到的火花。台北市士林观光发展协会在2015年将会在全国发展6个台湾士林不夜城模式的项目，2018年发展到50个，盘锦台湾士林不夜城作为协会的首个商业地产项目，一落户盘锦就引起了极大的关注，发展至今，积累了无数成功经验和优秀资源，而这些恰恰也是其他台商所需要的。盘锦台湾士林不夜城会毫无保留地与大家共享，全力打造台商共赢发展平台。



座谈会“八问八答”显浓厚投资意向

强烈的意向一般表现为不断深入的探讨。座谈会上，中华服务交流协会理事长王孟蓁女士首先针对亲子、教育方面的业态提出问题，在了解到盘锦台湾士林不夜城已经拥有北京蓝天城儿童职业体验中心等相关业态，并将融合了中华传统文化的国学讲堂等特色教育业态贯穿于整个项目，王理事长表现出极大的热情。随后，参访团分别针对医美、旅游、文创落地、政府支持等八大方面的问题进行了交流，台湾士林不夜城的特质都让参访团成员十分的惊喜，参访团集体表示与盘锦台湾士林不夜城合作将会收获颇多。

有朋自远方来，不亦乐乎。中华服务交流协会大陆投资参访团此行给台湾士林不夜城带了新的契机，同时台湾士林不夜城也坚定了参访团在盘锦投资发展的信心，希望两方的进一步合作能够更加融洽，共荣发展！

欧巴出没请注意！韩国客商盘锦士林行

近日，在台湾士林不夜城营销中心、会议室、工地，以及盘锦的各大景区，你会一直听到“哈赛哟”“思密达”的声音，这到底是怎么回事？快跟随小编回到现场看一看！

6月17日，来自韩国的一行15人商务考察团莅临盘锦台湾士林不夜城，开始了为期2天的考察观光行程。考察团团员涵盖韩式料理、旅行社、文化装饰、韩国用具等多个行业领域，与士林不夜城韩国街的业态规划不谋而合。兴隆台区招商局局长李军、盘锦台湾士林不夜城常务副总董向阳、营销部经理李魁、招商部经理江艳红等对韩国客人进行了热情的接待和陪同。



17日下午，韩国客商分别来到士林不夜城营销中心、项目工地，较为全面地了解了盘锦的综合实力和士林项目信息，对于士林不夜城发展“城市旅游集散地”、“韩国街”等规划表现出极大热情，仔细询问了具体事宜。在接下来的座谈会议中，台北市士林观光发展协会媒体发言人杨品晔就协会运营及“士林模式”在全国的发展情况做了介绍，招商局李军局长向韩国客商致欢迎辞，并表示：“台湾士林不夜城是盘锦市的重点商业旅游地产项目，如果韩国客商入驻士林，政府会给予强力支持”。会上，韩国客商与我方就“美食无国界”这一观点的看法达到了高度一致，韩国与我国北方在生活、饮食习惯上都有着诸多的相似之处，近年来，韩流在国内也引发了强烈的反应。而在盘锦，正宗的韩国店几乎是零，士林韩国街一旦落成，必将引爆城市人气。



18日，韩国客商一行又游览了红海滩等景区，对盘锦旅游城市名片有了更直观的认识，更加对台湾士林不夜城发展“城市旅游集散地”充满了信心。下午，在士林不夜城会议室，韩国客商与台湾士林不夜城领导就合作与入驻事宜畅所欲言，大部分客商都签订了入驻合作协议书。



“上亿之夜” 唱响巅峰声势，全面引爆黄龙！

上周六晚，备受期待的“上亿之夜 势不可挡”上亿广场超越巅峰音乐盛典暨客户答谢会在黄龙体育馆震撼开唱，罗大佑、黑豹乐队、艾菲、伊尔盼等一众歌手纷纷登台献唱，金色维密秀惊艳亮相，持续近3小时的音乐盛典，全程精彩纷呈，欢呼、尖叫、合唱不停歇，掀起一波接一波的高潮，让黄龙全面激情引爆。



最巅峰人气的黄龙主场：近万人赴约“上亿之夜”，黄龙交通大瘫痪

演唱会还未开始，“上亿之夜”便已成为周六晚上全杭州最当仁不让的话题。不管是黄龙周边的黄龙路、曙光路，还是外围区域的玉古路、杭大路、天目山路，甚至更远的路段全部陷入了大堵车，车辆超低速前进，交通一度大瘫痪。但歌迷的热情却完全没有消退，近万人仍接连涌入黄龙，参与这场“上亿之夜”音乐盛宴。

最巅峰声势的音乐盛事：金色维密秀惹火来袭，罗大佑、黑豹震撼全场

7:30，整个主舞台被全部打亮，璀璨震撼的灯光扫射全场，“上亿之夜”正式启幕。金色维密秀奢华开场，极致而闪耀的性感超模天使们，在动感的节奏中逐一亮相，瞬间引发全场欢呼喝彩！

而后，音乐盛典大幕真正开启。伊尔盼、艾菲接连出场，带来劲歌热舞，活力四射、电力十足的舞台，让现场观众一起兴奋了起来。而让观众真正high起来的要数黑豹乐队，《无地自容》的前奏刚刚响起，就引发了当晚第一波近万人的大合唱，热情点燃，呐喊尖叫声连续不断。最后“音乐教父”罗大佑压轴登场，带来《恋曲1990》、《童年》等经典老歌，与观众一起回到大家的黄金年代，掀起当晚全场的最高潮。

最巅峰手笔的客户答谢会：几百万巨资致谢全城，上亿广场声名大噪

在不间断的欢呼声中，在璀璨耀眼的灯光中，“上亿之夜”圆满落下帷幕。全场观众在将近3小时的时间里，感受了一场华丽盛大的视听盛宴，更经历了一场史上最大手笔的客户答谢会。在音乐盛典之中，主持人向观众们反复表达了上亿广场对于杭城一路以来厚爱与支持的感谢，博得全场热烈响应。

此次音乐盛典，是上亿献给杭州的一份厚礼，同时也让更多的杭州人了解与熟知崇尚上亿广场，认可上亿广场的不凡实力。



激战中心相对论，启幕财富新篇章

上亿广场产品价值解读暨中心规划与商业发展论坛，
4月19日圆满落幕！

4月19日，一场名为“中心相对论”的中心规划与商业发展论坛在海外海皇冠大酒店会议中心举行，上亿超大手笔，邀请到杭州地产专家、商业领袖齐聚一堂，共同论道杭城中心与财富走向。同时，27-150㎡综合体金铺全面面市，震撼投资潜力、震撼价格、震撼分红让利，开盘在即，敬请期待！



杭州房产专家、品牌商业领袖齐聚，现场人气爆棚

4月19日，“中心相对论”上亿广场产品价值解读暨中心规划与商业发展论坛如期举行。可以说，与一般严肃性论坛相比，这次的“中心相对论”更像是杭州房地产圈、商界领袖们的一次聚会，一次关于中心与商业的交流探讨会。

来自易居（中国）克尔瑞信息集团华东区总经理刘晨光、汉嘉地产咨询的副总裁高贤林、崇贤新农村街道领导、品牌商家代表、上亿集团领导等齐聚，这些平日里在业界堪比“明星大腕”的人物，一下就吸引了众多“粉丝”与感兴趣的朋友前来，现场座无虚席，火爆异常！

对话财富一脉向北，大牌强势签约入驻，高潮迭起异彩纷呈

在一场极为绚烂璀璨的灯光秀之后，活动正式拉开帷幕。一波接一波的高潮，让整场活动极为精彩。而最令在场观众们酣畅淋漓的要数本次活动的核心环节：财富对话沙龙。5位专家领导齐聚，唇枪舌剑，才思激辩，更将杭州中心往运河北发展、商业综合体将成为未来财富聚集地等观众们最为关心的问题全盘解答，深入剖析，为观众们带来了一场极富智慧、激情洋溢的财富对话。

同时，物美、中影、音浪、新发现、隐上、曼卡龙、星巴克、必胜客、肯德基等品牌商家全部出席，正式签约入驻上亿广场，一幅精彩繁华的生活图景已然全面展开。

上亿广场，运河广场北，27-150㎡绝版综合体金铺，开盘在即

而本场活动的重头戏当然要数上亿广场的产品价值解读了。上亿广场，位于运河广场北，2014年度最具发展潜力的十大新城之——崇贤新城，增值空间巨大。东西双向主干道、秋石高架，快速公交7号线即将开通，地铁10号线规划中，极速交通网络为上亿广场汇流近50万消费人潮。同时，上亿广场内，吃喝玩乐购各类品牌已招商入驻，大牌效应，带来无限商机。

商场愿为商户做出一切努力！

高管改行当派单员，最家空间营销谋“变”传递最强信号

市场环境在变，但最家空间为商户创造价值的热情从未改变。

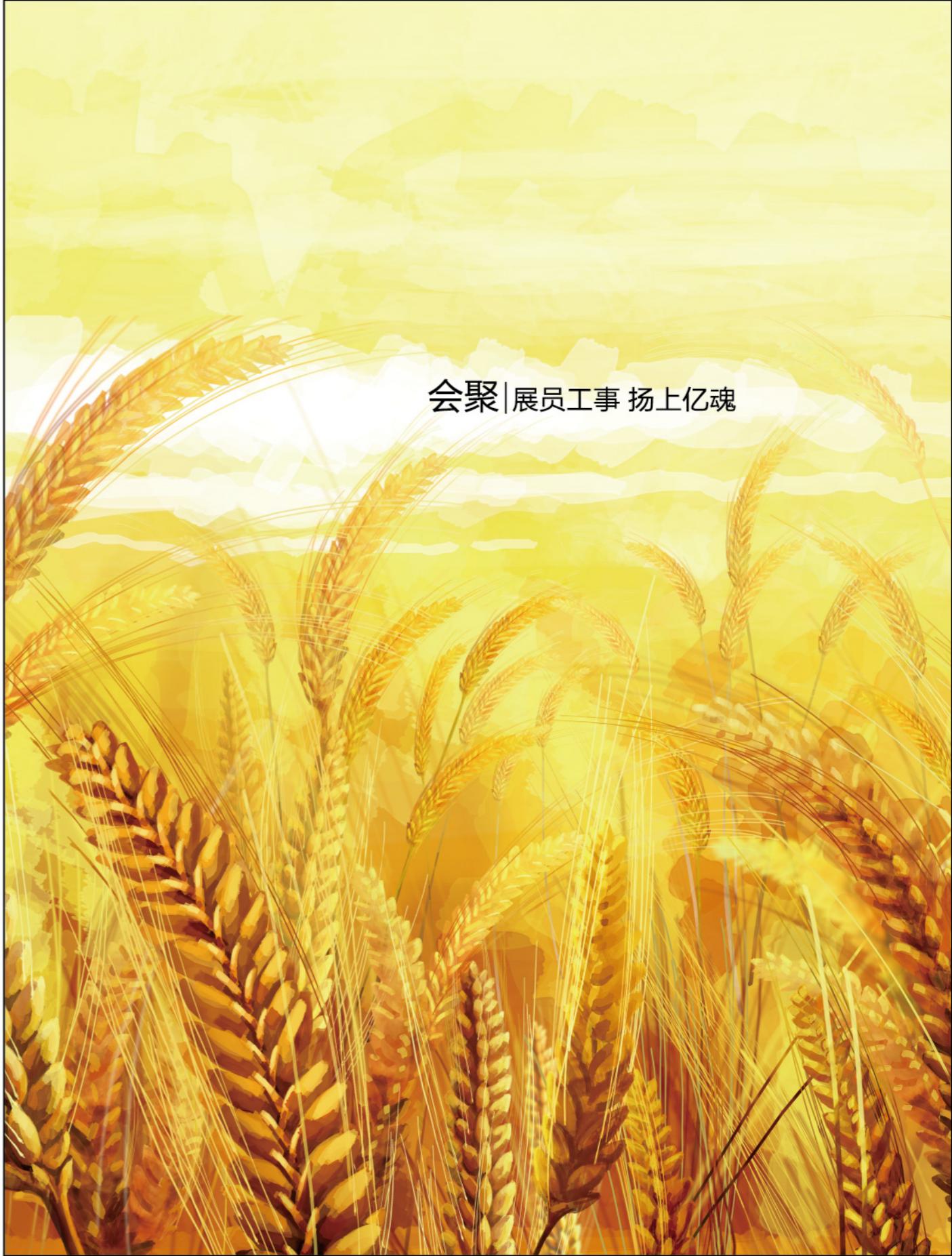
6月24日，最家空间总经理高翔、副总经理江宏合带领商管公司管理层及活动公司人员共计十余人，走向精准营销第一线，加入到小区扫楼队伍中，与客户交谈，派发单页，成功邀约意向客户50多人。

早上九点，一行人在各部门负责人的带领下，在上亿时代大厦南门集合，简单准备后，由高总指挥，2-3人一组，兵分五路奔赴扫楼一线。当日扫楼人员共进入五个小区，发放宣传单页500多张，约谈客户100多人并最终以派发福利卡的方式成功邀约意向客户50多人，留下精准的客户信息。

当高层带队扫楼的现场照片在微信群实时传播时，大多数在群里的商户看到后都表达了赞赏，肯定了商场为本次福利日活动所付出的努力。谈到管理层扫楼这一决定时，最家空间高翔表示：“本次带队扫楼不在于能预约到多少意向客户，它更多的意义在于传达一个改变的信号，商场方愿意为改变商户的经营状况做出一切努力。同时希望商户也能改变思路，从以往‘坐商’到‘行商’的转变。”



会聚 | 展员工事 扬上亿魂



商丘亿丰国际商业博览城

安阳林州拓展训练精彩瞬间

春暖花开，溪流湍湍。4月15日，商丘亿丰国际商业博览城项目部在以林在安董事长等为核心的五位老总的带领下，一路欢歌笑语，奔赴安阳林州太行山开展为期两天的拓展培训及旅游观光活动。

商丘亿丰国际商业博览城项目部的所有成员们当天晚上到达酒店后，即在教练的指导下，领取拓展军服，每个人的心情都是异常激动，久久难以入睡。

第二天一早大家身着迷彩军服，在酒店广场集合。看，英姿飒爽，精神抖擞。



4月16日上午8:00军队式拓展训练正式开始，从简单的军姿、左右转、齐步走、跑步走、解散集合、稍息、立正及相应的口号，仅仅是这几个简单的动作，如果一个人操作应该是很容易的，但如果是80多人一起操作时，真正不是容易的事情。教练不厌其烦，一遍遍的训导我们，直至我们的动作合格为止。小亿深深的体会到了：简单的事情重复做，铁棒都能磨成针！团队是什么？教练说：团队是由一群有共同的目标、共同的使命和责任、共同有担当的一群人组成的队伍，我们亿丰项目的每一个人都是亿丰团队的一员，我们拥有共同的目标——希望亿丰项目一切顺利；我们拥有共同的使命和责任是为了项目的顺利充分发挥自己的一分光和热；我们全部是有担当人的，我们相信亿丰项目因为拥有这样的一个团队而永往直前、无坚不摧。

亿丰团队分为一个个执行力强的小分队，合而为一个训练有素的特别行动队。本次分为五个小分队，每队由一位老总带领，小分队名字起得也很有寓意哦，您瞧：

由林董带队的雪豹队 由林总带队的太行队

由王总带队的杀四队 由邱总带队的麒麟队

由潘总带队的青龙队

第一轮小分队风姿展现，每个分队都在积极讨论吧，只为了在此轮的比拼中赢得满堂喝彩！

每个小分队真是队其气名，气势如虹如猛虎下山，仰头大喝如龙吟虎啸，这般气势谁敢与我试比高？

团队比拼升级中——同起同坐，如果只有一个人，轻轻坐下站起，如果两个人、三个人、四个人直至十几个人是否可以同起同坐呢？经过训练后每个分队皆可以顺利坐起，但是如果想要达到在教练规定的时间内顺利坐起，结果却是那么困难哦，结果只有一队挑战成功，免去责罚，其他四队全部接受了教练免费赠送的大礼包——炸油条。您想知道什么叫炸油条吗？就是面朝下趴在地上，双臂、双脚向上，以肚子为支点，左摇下，右摇下，就像炸油条一样，口中还需大喊“开心快乐”。。。。。大家在“开心快乐”的口号中，配合异常有趣的动作，炸了一遍油条，现在想来，惩罚原来也可以这么快乐哦！！

团队的美女们帅哥们都也是苦中作乐，灿烂的笑脸配上搞怪有趣的名字，不自觉地构成了一道靓丽的风景线哦！

结束上午的训练后，进入中午的吃饭时间，分组入座，食不允言，在吃饭前还需要接受教练的训导，看一个个的多配合！





下午三项拓展项目，高空断桥、信任背摔、逃生墙（也叫毕业墙）。小亿在此不再提：高空断桥的高空奋然一跃、信任背摔的仰面揪心一摔，小亿只想再次回顾逃生墙的惊心动魄和激动人心。

逃生墙又叫毕业墙，高4.1米的直直的一面蓝色墙体，当教练告诉我们要全员迅速从这面墙逃生时，小亿都忍不住要内心退缩了一遍又一遍，这如何能做到？当四名甘做底梯的同事抢先站出来，毅然决然的按照既定的姿势站好，又有四名同事走过去，做好他们四人的支撑和保护，又上来两名同事甘做第二层人梯，其他的同事围在四周做好保护，第一个个头高、有力量的同事一冲而上，上面的教练牢牢抓住他，上去了！其他的同事按照商定的方案一拥而上，上去了，上去了，上面已经聚集了七八名同事，第三方案，女生上，女生上，一名一名女生在上拉下托的帮助下，非常顺利的向上爬，上去了！第四方案，上面的女生围在人墙外，大声呼喊着：加油，加油，给予正在全力以赴的同事们以声援和支持，上去了，上去了，只剩下最后两名同事，其中一名又瘦又高的男孩子执行第五方案，用全力把那名同事托起交给上面的同事，而他拉着这名同事的腿被上面的同事们一起给拉上了——毕业墙。当最后一名同事上去后，现在的欢呼声震破了天，那气势，那声音，已经无法用



言语来形容。虽然有的同事在拉人的过程中被蹭破了皮，虽然充当人梯底座的8位同事肩头被踩红、可能第二天会瘀血，但没有任何人有怨言，只因我们胜利的完成了任务。当教练通告我们的最终成绩为：11分多，除去年龄略大的、近70个人的逃生时间，我们被判定为：优秀！！这两个字胜过千金万言，我们集体欢呼、蹦了起来！我们毕业了！我们毕业了！

经过这一天的拓展，我们团队的精神面貌更好，团队的凝聚力更强，团队的配合更默契，团队的感情更好，团队二字，深深的刻在我们每个人的心间！

您看，团队的每名成员开心的嘴都合不拢喽。。。。。。

安阳林州，我们再见！

可爱的教练，我们再见！

亲爱的团队成员们，我们亿丰再见！

百舸争流千帆竞，彩虹城北数第一

5月26日彩虹郡营销团队团建小记

文/亿丰亿盛 郑迪



古语有云，“千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人之用”。意思是说，如果一千个人同心同德，就可以发挥超过一千人的力量，可是，如果一万个人离心离德，恐怕连一个人的力量也比不上了！这，就是团队的力量！这，就是我们需要的团队精神！彩虹郡营销团队自2013年组建成立引来，一直屡获殊荣，彩虹郡项目在一片降价声中异军突起，用品质抒写城北价值新标杆——我们就是标杆，就是彩虹郡营销团队不屈的信念。

2015年营销团队经过一轮调整，公司决定要策划一次团队活动为增加团队凝聚力，培养大家团结协作的精神和共同进退的集体荣誉感。经过多轮讨论后，大家决定用CS战争的形式来进行此次团建活动。

一来通过CS战争环境的模拟能增加大家的狼性，众所周知狼的生存，就是在恶劣的环境中坚强地创造生存空间；狼的团体，就是在充满争斗的对手中组织强大的团队力量；狼的智慧，就是在强者之列不断竞争、超越。这也是营销团队目前急切需要培养的精神面貌。二来，战场上最能体现团队的作用，只有服从命令，有团队意识的团队才能在战场上获得胜利，而个人英雄主义，单兵突袭的人往往会首先被消灭。

在教官的指导下，彩虹郡销售，企划以及代理公司的员工被分为了两个小组，在旷野上我们分别演练了突击战，遭遇战和反间谍战。“狙击手守住高位，冲锋枪活力掩护，第

二小组从后面包抄，我来做诱饵，你们在后面埋伏”两边的队员在队长的指挥下，像模像样的策划起了战略和战术。双方队员也都充分斗智斗勇。在整个过程中，我们的“战士”们体现出了十分优秀的团队意识，服从命令，不怕牺牲，同时像狼群一样消灭敌人。同时，双方的队长也是妙计频出，金蝉脱壳、声东击西，体现了临危不乱，指挥有方的管理素质。

销售是需要长期在案场站立形象的岗位，企划也是办公室的白领，偶尔脱下西装，在烈日下飞奔，享受汗水的洗礼也别有一番趣味。

伴随着映红天际的夕阳，本次的团建活动也圆满结束了。在活动中大家都有了许多的感悟，团队间也加深了默契，相信在未来的营销攻坚战中，我们会把今天的气魄展示出来。

最后也要由衷的感谢公司能为我们创造这样的条件，这是一场难忘的团建……

歌王挑战初体验

文/浙江亿丰 陈一帆



我一直很想报名《中国好声音》，无奈等意识到的时候，海选都已经结束了，真真是空有一颗热爱音乐的心，但却没地方表现自己。没想到这个初夏，公司竟然组织歌王挑战战争霸赛，面向社会进行海选。一听到这个消息，我连忙在公司里第一个报名。其实，本也就抱着重在参与的心态，因此也并没有做太多的准备，谁知道一到海选当天，踏进西田城音浪KTV，就被这阵仗着实吓着了，敢情大家都很专业啊！原本以为大家都是路人水平，没想到我真的是图样图森破！一个一个唱的，那叫一个高水准，顿时我心里发虚了，赶紧去包厢里面练习了一遍，之后越想越不对，也没心情练歌，只能跑到现场，探听敌方实情了。毕竟，知己知彼嘛~这一个选手一曲高歌，让我觉得有实力，能入围；那一位选手一开嗓，我就暗自窃喜，普通话不标准，扣分！这一句走调了，扣分，一定是被刷下来的；还有其他的选手水平高低不同，想着自己会在什么水平呢？还没等到自己缓过神来，却发现下一个就是自己了。心里虽然有些底气不足，好歹咱也是上过台面的人不是？我自己给自己打气，重在参与！

推开那一扇通向舞台的大门，我有种恍若在演播厅里的感觉，就差摄像机了好嘛，我大步走到台中间，深深地向各位评委鞠了一躬，之后音乐响起，此刻，面对那首我唱了无数遍的歌曲，我忽然有一种莫名的陌生感，或许是心有紧张所致吧，真的有点找不着调的感觉，慌乱间唱出了第一句，心里“蹭”的凉了半截，完了，走调了！不过心里还是挺坦然的，毕竟参与过了。慢慢的，正常水平发挥出来了，但是，很快，评委也叫停了。其实当时我脑海中还是有一丝希望的，希望有个评委能够投我一票，眼神交汇处，我看到有一位美女评委其实很纠结要不要选我的，哈哈，说出来略带臭美，但是，结果还是一样的！不是嘛？我还是被刷下来了。其实，比赛的结果我倒不在意，因为我觉得，要是我入围了，后续的工作一大堆，真的会分身乏术的，与其这样，我拿一些小礼品回家也是不错的选择呢。

歌王挑战初体验，也是让人生轨迹上平添一抹色彩，希望参加决赛的选手们都能加油！上亿歌王，声动杭城！

春游随感

文/无锡亿丰 秦鸣

在这春意洋洋，阳光明媚的日子，我与无锡亿丰的同事们一起坐车去龙头渚郊外踏青。暖暖的阳光照耀着我们，袅袅春风吹拂着我们，显得格外轻松自在，路的两边是太湖碧绿的湖水，放眼望去，一碧千里，波光粼粼，让你仿佛走进了一个绿色的世界，十分惬意。



到了龙头渚景区我们一边欣赏着大自然的风光美景，一边欢快的向前走着。望着眼前的景色，又再一次的让我感受到了大自然的美丽：浅蓝色的天空中漂浮着几朵白云，白云之下，便是连绵起伏的山峰，几座山峰连起来，便是一条优美的曲线，印称着白云的朦胧，更显出一种神秘之感，山脚下的一片绿色使人心情舒畅，呼吸着清新的空气，让人心旷神怡……这次春游我们的节目很多，有真人CS，烧烤，还有当下很流行的撕名牌等等，大家都很期待这次活动，十分兴奋。

真人CS,我只是在电视上才见过，这是第一次，心里莫名的激动。教练宣布好了游戏规则之后，我们兵分两路，一

组是红队，一组是黄队，穿上装备各个人心理就美滋滋的，真的很像模像样，扛上枪真有美国大兵的那种感觉。我们是黄队，防守方，要守住自己的阵地-----就是一片公园假山。根据我们的司令员(叶总)的精心部署，小部分部队在大门口蹲守，其实就是我们几个女同志，守株待兔吧。其余大部队都去一个空旷的地面阻击敌人的正面进攻。只听见几声枪响，拉开战斗序幕，战斗十分激烈，敌人几次想要从侧面围攻我们，都被我们几个女同志给打下去了，所谓巾帼不让须眉啊。当然其他男同事也不甘示弱，将敌人打得落花流水，全部被歼灭了。最后在司令员的带领下，我们举得全面胜利。在这个战斗过程中，我们建立了深厚的友谊。



可没过一会儿，我的肚子就又唱起了“空城计”咕噜咕噜地叫个不停。时间一分一秒地过去，肚子的埋怨声也越来越大，此时它就像个干瘪的气球，有气无力。于是大家一起去烧烤，说到吃当然少不了我，人群中最容易就能找到一个胖胖的女同志，那就是我了。这次烧烤我们是在户外，一片大草地上，我们的行政部门给我们准备了很多吃的，有零食，水果，面包，饼干，还有很多的烧烤串。……总之应有尽有。其实要是烧烤，属我们的沈经理最懂了，他拿起肉串在烧烤炉子上下翻转，在刷上香油，不一会就闻到了扑鼻的香味，我实在忍不住了，就抢过一根吃起来，哇，味道好极了。

撕名牌，这是当下最流行的节目了，看过奔跑吧兄弟的人都知道撕名牌是什么游戏。于是我们将自己的名字写在背后，可得瑟了，也能像明星一样撕一回了。大战一触即发，范敏像猎豹一样冲出去，一下子就“OUT”了好多同事，



虎山行

文/亿丰亿贤 张盛国

夷借清风明借月，动观流水静观山。

6月6日，由公司职代会牵头组织的爬山活动，在杭州半山的虎山公园拉开了帷幕，来自上亿集团旗下的浙江亿丰、亿丰亿贤及商管公司等30多名同仁一起参加了本次活动。

这次活动的地点在虎山公园。沿虎山路慢慢向前走进虎山水库，视野豁然开朗，青山依依，绿水迢迢，仿佛走进了陶渊明的桃花源一般舒适悠然。

参加人员到齐后，便开始了今天的第一项活动——爬山。所有人员分成5组，每组4人，采取在指压板上两人配合跳绳的方式决定出比赛先后顺序，每组人员必须全部到山顶指定的目的地并用手机拍集体照片发至活动群方为完成任

务，最终根据发到活动群照片的先后顺序决定名次。

大家体力有好有差，但在爬山过程中，每组成员都相互帮助，共同奔向目的地。到达后，大家坐在山顶的凉亭休息，畅所欲言、海阔天空，虽然累，但是很快乐。

接下来，公司还准备了很多其他有趣的活动，有拼眼力的、有拼脑力的、也有拼口才的，各个活动都亮点频现，精彩纷呈。

最后，公司根据各组参加活动的情况，评选出了先后名次，并为大家准备了心仪的奖品。我们都希望公司日后多组织这类积极、健康向上的活动，鼓励更多同事积极参加。



“奔走吧兄弟”

文/沈阳亿丰 李欣童

为了丰富员工文化生活，提高员工身体素质，增强团队凝聚力和向心力，同时提升企业知名度，6月19日，沈阳亿丰置业发展有限公司、沈阳亿丰新城置业有限公司、沈阳亿丰商业管理有限公司3家公司联合组织了一次“奔走吧兄弟”大型徒步走活动。

本次行走活动全程共计5公里，大家统一着装，个个精神抖擞，脸上洋溢着快乐的笑容。整齐的队伍吸引了路上行人的目光，上亿红色长队为安静的清晨增添了一道美丽的风景。无论是过往的车辆，还是赶路上班的行人，都放下脚步，投来赞扬的目光，我们每个人都为身为“上亿人”而感到光荣自豪。大家在一路欢声笑语中，释放工作压力，充满了团结和谐的气氛。随着体力的消耗，大家露出了疲态，但始终追前方的队伍不言放弃，你追我赶，相互鼓励。经过近两个小时的努力，终于抵达徒步的终点，每个人脸上都洋溢

着胜利的喜悦和相互鼓励的温暖，就让这一刻定格在时光里。徒步锻炼了我们的意志，培养了我们的自信心，也让每个人重新认识了自身的潜能。大家接受了挑战，锻炼了身体，放松了心情，呼吸了新鲜空气，行进中的相互扶持也增进了同事之间的友谊。更值得一提的是，此次活动提升了上亿在沈阳地区的知名度，让广大百姓群众认识了“上亿人”朝气蓬勃、开拓进取的精神面貌，对公司的品牌建设起到了正面宣传的作用。



“追忆红色岁月，传承红色文化”

党员活动圆满落幕

文/沈阳亿丰 李欣童

为隆重纪念中国共产党成立94周年，讴歌中华民族实现伟大复兴的百年奋斗历程，加强党组织建设，增强党员的光荣感、使命感，引导党员更加热爱党、拥护党，中共上海亿丰（辽宁）投资集团有限公司总支部在“七一”前开展了“追忆红色岁月，传承红色文化”党员主题活动。

在公司总经理王育满的支持下，在党支部书记陶文肆的带领下，6月30日，公司30名党员及积极分子参观了辽宁沈阳九一八历史博物馆。博物馆建成于1991年，是为警示后人勿忘“九一八”历史而修建的，馆内丰富的历史资料向人们介绍了日本侵略者发动“九一八”事变并奴役中国人民的罪行、沦陷区人民的苦难生活以及共产党不屈不挠的斗争事迹。

抵达博物馆后，大家整齐有序地站好队伍，在讲解员的带领下进行参观。刚刚进入展厅，我们就被以“生与死、悲与愤”为主题的悲苍景象所震撼了。随着参观的深入，我们看到了80多年前战争保留下来的历史照片和遗物、被杀害的中国人民的骸骨以及锈迹斑斑的凶器，这些都是日本侵略者对中国人民剥削与压迫的证据；我们也看到了在民族危机时刻全国人民的觉醒，在中国共产党的带领下，全国人民团结起来，积极投身抗日救亡运动，实现了民族大团结。

一个多小时的参观活动引起了党员同志们强烈的反响，激发了党员同志们的爱国情怀和进取意识，增强了历史荣辱感和民族使命感。党支部组织此次活动进行革命传统教育，既让党员学习了革命精神，又凝聚了党的力量。党员们纷纷表示，作为党员，要时刻警钟长鸣，时刻铭记中国共产党的胜利来之不易，在今后的工作和生活中，要以共产党员的标准要求自己，传承革命精神，时刻起到模范带头作用，为企业及社会发展贡献自己的力量。





会心|我手写我心 畅谈我真情



文/大连亿丰 于淼

一路上有你，你伴随着我走过春夏秋冬，走过黑夜白昼，你一直在我身边，给我坚持、成功的希望。刚毕业的我，怀揣着梦想来到了亿丰大连汽车城，开始了梦的启航。

一入大门，就看到两座变形金刚矗立在两旁，气势如虹。进入办公区后，看到同事们对他的期待与希望所做的努力，我也开始期待他的到来。通过对企业文化的学习，我对他只有很浅显的了解，刚看到他时，只是一个框架。通过一遍遍的探索，才慢慢的对这宏伟的建筑有了更深入的了解，甚至多少次在梦中想象着宏伟的蓝图，每一天都会发现他点点的变化，期待着他完工的那一天。时间飞逝，他由一个框架慢慢的添砖加瓦变成现在宏伟的建筑。在2014.11.8，终于，他向人们展示了他气势不凡的雄姿，在风中昂首挺胸，犹如一位新生的巨人俯视着大地，昭示着新一代汽车商业的到来。

后来，我搬进了这宏伟的建筑开始新一轮的学习与工作。刚一进门，就被他的磅礴气势所吸引，广阔的停车场，明亮的大堂，超齐全的商品陈列，每走到一处都对他充满了好奇。午休的时候，约上三两个同事，闲庭漫步，仔细的观赏，被他的宏伟所震撼，领略迷人的风采。慢慢的，在这座建筑里待了将近大半年了，从陌生到熟悉，由新鲜感到习惯。习惯了他恢弘的气度，熟悉他的每一个角落。每天的工作都按部就班的进行着。早上踏着朝阳上班，看到他的雄姿，斗志昂扬。晚上伴随着夕阳的余晖，转过身望着他，心中无比欣慰。

一路上有你，感谢你的陪伴，造就了今天的我；

一路上有你，无论风霜雨雪，你都和我跋涉兼程；

一路上有你，苦一点也愿意，让我的生活充满意义。

回首过去的一年，猛然发现，我的生活里总有你。风霜雨雪，你陪我度过，有你的日子里，我快乐，我开心，我茁壮的成长。

“318”，一场关于西藏的美丽故事

一梦一眼一世界，一忆一念一情怀；
我看万物叹之撼，万物诉我史悠远；
倾景倾情意难倾，唯此之路道尽然。

文/大连亿丰 林玮

在雅安至西昌高速被誉为亚洲第一坡的腊八斤沟特大桥

稻城亚丁卓玛拉措（珍珠海），身在其中美如仙境

海螺沟谷的天然树挂仿若冰川的一须

然乌湖晚上7点半的太阳依然耀眼夺目

一路朝拜到拉萨的藏族家庭



西藏，因她雄伟的气魄、瑰丽的景观、民族的宗教氛围、悠久的历史吸引着多少人梦寐前往，一条钟于自然之美的“318”，又有多少人心甘情愿地投向她挑战的胸怀，而我也成为众人之一。

我没有行走者的毅力，也胆怯骑行者的勇气，却又不甘只与拉萨坦然相见，抱憾7年之后，318川滇藏线终让我与之相见。

从成都、雅安、海螺沟、新都桥、稻城亚丁、芒康、八宿到拉萨，在川滇藏线的11天，每一眼都像在领略一个美丽与信仰的故事，每一天都经历着30年来不曾体验过的生活。没电的夜晚轻微仰头就可以看到遍空的繁星。没水的时候接用冰山水也是别样的体验、会为每天几次的公武交警的连检而兴奋、惊喜藏民邻里间的热情与信任、海拔5000多极度缺氧也要欢呼跳跃、敬仰跪拜到拉萨的每一个信仰之人与家庭、线上的驴友更像友爱的家人……不论是西藏还是拉萨，我觉得她都像个简单的孩子，一种信仰力量单纯的充斥着人们的生活。

朋友问我去过西藏真的就感到灵魂被净化了吗？而我要说那是一种主动地放下。当站在仿佛伸手可触的蓝天白云之下时，呼吸着稀薄却清新的空气、瞭望眼前毫无遮拦的辽阔，那些关于欲望、杂念、压力的种种变得甚是渺小，那种能自然身心放松融入的快感更像是自我洗涤。

西藏的美无法用语言来更多的形容，她是一场美丽与信仰的邂逅，只有亲身体会才能品出属于自己的别样味道。



参观九一八纪念馆有感

文/新城商管 杜薇

为纪念中国共产党成立94周年，进一步增强党员凝聚力、光荣感和使命感。我们在辽宁亿丰集团党支部的组织下，开展了“追忆红色岁月，传承红色文化”的主题活动，来到了“九一八纪念馆”。在那巨大悲壮的“日历”前，时间永远停留在了那一天。那一天，唱不完凄凉的太行山松花江长城；那一天，数不尽灭绝人寰的屠杀实验和入侵。原本是平静安详的东方的土地，在黄土的灰暗中传来一阵阵警笛。一切的一切，都从那一天起。那一天，在东北，九一八！



A close-up photograph of two people in dark suits shaking hands. The background is blurred, showing what appears to be a red bookshelf and some yellow lights.

会意|新趋势 新思维 新焦点

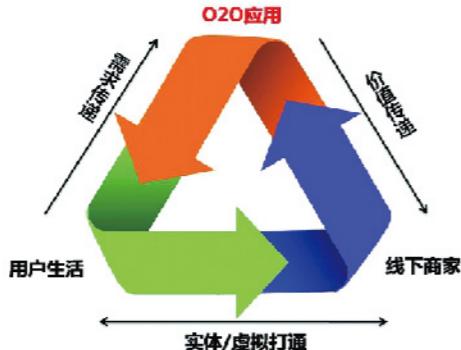
浅谈O2O商业模式

“互联网思维”大概是中国去年以来最火的词汇，在中国正红的发紫。

O2O的商业模式正是互联网思维的一种体现，也是李克强总理政府报告中

“互联网+”战略的具体体现之一。

文/苏州上亿 王红建



关于O2O麦肯锡（McKinsey）做了一份调研，在《2015年中国数字消费者调研报告》中强调：中国的O2O市场规模比想象的更大——中国消费者正在快速拥抱O2O服务。根据他们的调研显示，71%的中国数字消费者已经在使用O2O服务。其中97%的消费者表示他们在未来6个月内仍会继续使用O2O服务，甚至增加使用频次；在未使用过O2O服务的消费者中近1/3的消费者表示愿意在未来6个月内进行尝试。2015年2月初，CNNIC发布的《第35次中国互联网络发展状况统计报告》显示中国的网民规模已达6.49亿人，手机网民规模已达5.57亿人，这一数据已超美国而且未来还会继续增加。

由此可见，在高速发展的互联网时代O2O将是改变中国电子商务格局的全新趋势，消费者对O2O的热情远比之前预期的有过之而无不及。那么O2O有何独特之处？O2O的商业模式又有哪些要求又会产生什么样的影响？让我们走进O2O。

O2O是“online to offline”和“offline to online”的缩写，强调的是线上和线下的融合与联动，即把线上的消费者带到线下的商店中去，在线支付购买线下的商品和服务，再到线下去体验服务，在此期间完成支付闭环和服务闭环。

谈O2O一定要谈移动互联网，因为在没有移动互联网之前，PC时代并没有成就O2O，O2O依靠移动互联网而

火爆。中国手机上网比例已超过PC上网比例，在全体网民中有超过85%的用户用手机上网，现在我们每人每天有多少时间花在手机上，大家都清楚。现在老人小孩也会玩手机，手机已经不仅仅是个通讯工具，它还是移动电脑，是移动钱包，是移动地图，是移动店铺，是连接一切的移动网络上的重要触点。

移动互联网演变经历了三个过程，即从Web 1.0门户到Web 2.0的搜索，再到今天Web 3.0的SNS双互动化社交网络。3.0网络技术真正推动了O2O的发展，两者相互促进、相互影响、相互补充，使线上线下更紧密结合。移动互联网的核心是使人、机、时间、地点、支付五位一体，它有三大优势：准确、快捷、可扩展，但它也有先天不足：不具备营销体验场景。O2O的优势在于利用信息的便利性，使信息和服务更加对称，降低消费者获得服务的成本（不仅仅是金钱，更多的可能是时间、距离等因素），进而提高消费者的积极性，完美的打通了线上线下，实现双重互动。由此可见基于Web 3.0的O2O的特点是线上线下的交互，是快速的支付，是快速的传播、是精确、是便利。

在目前物资充裕，产品丰富又同质化的中国，O2O利用移动互联网对人们生活方式的渗透、改变，凭借自身在信息获取、商品交易、服务实现，社交互动等方面的功能，赢得消费者和企业的认可。

O2O的实施

简单概括O2O的建立操作分为以下五步：

- 1、自建平台（根据企业前期详细规划，开发移动和PC版互联网官网、APP、SNS社交媒体、CRM系统，由专业设计人员很容易实现）。
- 2、实现交易闭环（支付平台是关键）。
- 3、立足本地用户和自身的商户。
- 4、立足自身过硬的营销推广能力和运营管理能力。
- 5、对流量（用户入口）和大数据有强烈诉求。

平台建好以后，我们会觉得我已有了一个O，再加上offline线下那个O，我不就成了O2O了。其实从线上“流量”入口到线下“服务”能形成闭环才是关键，其中的过程可分解成以下3个环节：

- 1、移动终端的渗透普及令用户使用门槛降至极低但选择性也很随意：从预定到付款都在手机上完成，不会用电脑的老人小孩也能熟练地用智能手机APP，潜在用户很多，只是他们可选择的平台范围也广。
- 2、基于LBS精确定位服务的闭环大大提高了用户的体验，绝大部分用户需求都可以在周围几公里半径内快速响应，本地生活服务闭环得以实现。
- 3、如果说电子商务绕不开阿里巴巴交易平台，信息获取绕不开百度搜索引擎，O2O服务的接口入口难以离开线下用户的消费习惯，所以对应的线上服务企业应着重打造的是对线下用户消费习惯的影响。比如说用户想买车的时候，第一想到的是“上亿国际汽车城”这一服务入口的消费习惯。



www.shangyi.com.cn

SHANGYI ENTERPRISE GROUP CO.,LTD.

上亿企业集团有限公司

上海市浦东新区东方路18号保利广场E栋20楼

20F,Block E,PolyPlaza, No.18,Dongfang Road,PuDong New Area,shanghai

Tel:+86-21-68547912

P.C.: 200120