

**省工行开展防范
电信网络诈骗宣传活动**

本报讯(通讯员 沈力 记者 凌怡)近日,中国工商银行浙江省分行营业部组织辖内30个一级支行,统一开展防范电信网络诈骗公共宣传活动。

据悉,该行采取在营业网点的LED屏、电子宣传屏、自助设备待机屏中持续滚动宣传防诈骗提示,营业网点内防诈骗宣传牌、宣传资料摆放到位,自主银行和ATM防护舱防诈骗提示语音提示清晰洪亮,对每一位通过柜台办理转账汇款的客户落实“四必问一签字”的防诈骗工作要求,并加大对网点自助服务区域的巡查、提醒、提示、防堵力度等多项防范措施。

目前,该行成功堵截电信网络诈骗案件396起,为客户挽回资金损失963万元。

ICBC 工银移动银行**交通银行浙江省分行
提前完成零售业务**

本报讯(通讯员 浙文言 记者 凌怡)截至10月零售业务转型发展末,交通银行浙江省分行个金财富管理销售收入完成总行计划任务的100.7%,提前2个月完成全年计划,在交通银行系统名列前茅。

2016年,交行浙江省分行面对理财收益下行,同业竞争加剧等不利因素,全行个金零售条线坚持以“以AUM为统领,以利润为核心,以客户为抓手,以专项为驱动”的核心战略,扎实推进零售业务转型发展,围绕“资管+”的利润模式,以得利宝业务为主体,大力提升保险、基金、贵金属等销售业务。2016年1-10月,交行浙江省分行累计销售基金较2015年全年销量提升20%,在交通银行总行系统内排名第三。

资本“风口论”热潮退去 SaaS创业却逆势风起**“软件即服务”缘何成为寒冬里的一把火?**

记者 齐航

资本寒冬之下,资本和创业者都在寻找可以抱团取暖的一把火。

浙江省创业投资集团有限公司行政总裁胡永祥相信,SaaS服务能够成为这一把火。最近一年来,他就集中投资了四五个SaaS类型的创业项目。

SaaS,这个曾经生涩冷僻的英文缩写,最近一年愈发频繁地进入创业者和资本方的视野。SaaS(软件即服务)模式,简单来说,就是创业者通过研发一个网络应用,为企业供应链、生产制造、客户关系、业务流程的管理提供信息化和智慧化的服务。在这种模式下,中小微企业不需要购买动辄上10万元的成套软件,只需要按需购买所需要的模块和时段,帮助企业提高效率、节省成本。

当各种“风口上的猪”坠落,当大规模烧钱补贴C端用户的模式难以以为继,SaaS创业似乎成为资本寒冬之下积雪尚未覆盖的一条新路。

“软件即服务”,缘何成为寒冬里的一把火?

**企业“眼睛向内看”的必然**

“我常跟创业者说不要去追逐风口,但要把握风向。”胡永祥之所以在最近一年时间里坚定押注SaaS,是因为他相信SaaS暗合了经济发展的风向。

风口是一种相对具体的概念,比如“O2O生活服务”“VR/AR”“智能硬件”等。而风向则更多是一种趋势。在如今的宏观经济走势下,诸多传统产业领域回报率下降,景气度不高,这也让本来手中就“余粮不多”的中小微企业举步维艰。

“他们的眼睛会从向外看到向内看,对企业自身运营提高效率、降低成本的需求非常迫切。”至于具体如何提高效率、提高成本?可能涉及从供应链到生产制造、从客户关系管理再到业务流程管理的各个环节。为了提高这些环节的信息流通速度和衔接效率,

大公司通常会采购成套的ERP系统来提高管理的信息化程度。一套价格动辄上10万元的系统对一家大企业来说可能不算什么,但对一家活着就是胜利的小企业来说,不是最迫切的支出就必须节省。如此一来,采购软件的费用会节省下来,但那些因为管理低效、成本核算不到位产生的损失,事实上就像是缝中漏掉的沙金,悄无声息却真实存在。

而SaaS模式则将这种服务柔性化和个性化了。创业者根据中小微企业需求,研发一个从云到端的应用,然后按照更短周期提供更集中给中小微企业,成本甚至能降低到原来采购一整套软件的十分之一。应用SaaS服务,一些内部流程操作通过手机APP就能完成。

从投机到专业的理性回归

项铭,杭州匠人网络科技有限公司创始人,也是资本寒冬下SaaS服务的创业者之一。在创立匠人网络之前,项铭做了多年商业地产的代理销售,对商业地产招商、出租的整个业务链条非常熟悉,也对其中的痛点有非常切近的认知。

“很多商业地产的运营和管理实际上非常原始和粗放,就是靠一个简单的Excel去录入信息,统计租户,有些业主甚至连所有租户的平均租金价格都不知道。”项铭告诉记者。由于数据统计的粗略,商业地产的运营和出租中有很多衍生的效率损失。比如每个租户交租时间不一致,或者租户突然提出要退租,业主只能临时去招商。基于这些效率和成本方面的痛点,一个半月之前,匠人网络推出了一套SaaS系统,帮助商业地产的业主管理自己的物业。这套系统会对数据做更加细致的区分和梳理,比如楼层、朝向、面积、单价、租客性质等等,让这些数据一目了然。在数据得到清晰梳理的基础上,一些

管理操作不用人工就能完成。

比如把SaaS系统与楼宇的电闸、车闸等系统连接,如果租户到期没有交租,可以自动停止对他们的用电、停车服务;通过系统可以实时观测到用电、停车数据,如果某一段时间里数据出现明显异动,则可能意味着公司运营情况出现了异常,那么楼宇业主就能早做准备,提前储备招商项目。“系统刚刚上线,我们已经在杭州、上海、武汉的100多栋楼宇里试用,暂时是免费。关键是要实实在在帮助业主省钱,给他们带来价值,才能考虑商业变现的问题。”项铭说。

在胡永祥看来,好的SaaS服务应该是从垂直细分领域切入,真正能帮助用户提高效率、降低成本的。但是隔行如隔山,不同行业的逻辑和链条千差万别,需求也千差万别,所以做SaaS是“产业+互联网”,能做好的必须是懂行的人,是某一个行业的“专家”。SaaS投资的兴起,符合创业从追逐风口的投机,到扎实沉淀的理性回归。

这段时间 衣服干不了、棉被潮乎乎、地板湿哒哒**除湿机、干衣机、洗干一体机趁“湿”而入****均价3000元左右的
除湿机同比增长近一倍**

“去年买的除湿机,最近真是派上了大用场。”杭州市民金先生说,最近又是雾霾、又是阴雨,家里的衣服一茬茬的洗,却总是干不透,穿在身上都有潮的感觉,特别不舒服。后来想起去年买了一台除湿机,连忙拿出来用,把阳台上的窗户全部关上,通往客厅的门也关上,形成一个密闭空间后,除湿机开上几个小时,衣服就跟太阳晒过一样,穿在身上也不潮乎乎了。“我们家阳台15平方米左右,每次除湿机用完,能抽出一大脸盆水,在阳台那个密闭空间里,你会感觉特别干爽和温暖。”金先生说。

像金先生一样用除湿机来“斗湿”的杭州市民还不少,苏宁杭州大区生活电器采销部负责人季金金告诉记者,近段时间到苏宁门店来购买除湿机的市民还真不少,“中年人群购买居多,家住一楼或者家里有地下室的是绝对主力。还有一些企业采购用户,一次买上五六台。”季金金告诉记者,目前苏宁门店的除湿机品牌主要是德龙、亚都、莱克、飞利浦、松下等,均价在3000元左右,近段时间销售同比增长98.02%,销售数量同比增长109.09%。

记者也在淘宝网上按照销量排名搜索了“除湿机”,一款目前优惠价699元的大功率除湿机,近30天的销量达到了9845笔。



记者 张丽华

最近时间,杭州天气怎一个“湿”字了得。昨天上午10点,记者打开iPhone自带的“天气”APP,发现市区湿度竟然达到了89%(一般情况下,人体在45%-65%的湿度下,感觉最为舒适),再加上气温骤降,撑着伞走在路上,真的是彻彻底底感受了一把杭州的“湿冷”。

曾有网友戏称“北方的干冷是物理攻击,多穿衣服就可轻松防御;南方的湿冷是魔法攻击,穿再多衣服都没用,得有抗性!”而在气温骤降前,杭州消费者在对付“湿”上已经花了不少钱。

除湿机成杭州市民斗“湿”首选

网上也有关于除湿机的一些讨论。一些网友认为,除湿有多种方法,家里装的空调本身就具有除湿功能。不过业内人士表示,相比干燥剂、干衣机等局部除湿,空调和除湿机都能作用于整个空间。而且相比空调是用制冷或者制热的方法除湿,除湿机不用改变空间温度,可以持续工作,耗电量也相对更低。

除湿机的工作原理其实很简单,就是将潮湿空气抽入机内,通过热交换器,将空气中的水分子冷凝成水珠,处理过后的干燥空气排出机外,如此循环使室内湿度保

持在适宜的相对湿度。现在市面上的除湿机,通常都会有智能除湿功能,湿度大概设定在65%左右,消费者也可以根据自己的需求来设定。记者也问了几个家中有除湿机的消费者,除了在近日这种比较特殊的湿度较大的季节,以及地下室这种特殊环境里使用,他们通常还会用于厨卫和卧室的除湿。“我每次洗完澡都喜欢开一下除湿机,身上没有擦干的水珠瞬间也都干了,原本被水蒸气熏潮了的换洗衣服也会变得干燥。”市民胡小姐对除湿机情有独钟,她说湿度降下来之后,整个环境就不会显得特

干衣机、洗干一体机销售同比增长200%左右

能一步到位。而且很多新装修的年轻人也意味着即将成为新手父母,烘干功能对他们来说也是相当实用的。”苏宁易购冰洗采销部相关负责人介绍说,目前洗干一体机的均价在5375元左右,比纯洗衣机的价格要贵1500元-2000元不等,但是越来越多的消费者愿意选择购买,更有甚者,会选择购买纯洗衣机外加一台烘干机。

别闷热。“我试过夏天除湿之后开空调,28度就觉得很凉爽了。否则开到26度才会觉得凉爽。”

除湿机的核心部件是压缩机,大家在选择除湿机时,其实就是选择压缩机品牌,此外衡量除湿机能力的重要参数就是抽湿量,即每小时冷凝出多少升水。抽湿量越大,让房间干燥下来的时间越短;或者在合理时间内,能干燥的面积更大。能够选择抽湿量和面积匹配的产品自然最好,如果低配关系也不大,只要关好门窗,让除湿机多运转一会儿,也能达到除湿功效。

而在网上,一些价格实惠的除湿神器也卖疯了。淘宝网上,一款售价200元左右的干衣机,月销量达到了69129笔,外形看上去像个衣柜,底部内置了大功率烘干机,衣服挂在里头拉上拉链,快速烘干,原理就相当于一个吹风机对着密闭的塑料袋内吹。此外,售价20元左右的悬挂式除湿袋也特别热卖,一家淘宝店月销量达到了39932笔。

“创意杭州”金水滴奖邀你参赛

本报讯(记者 柴悦颖 通讯员 姜晓霞)11月22日,由杭州市市场监管局主办的2016“创意杭州”金水滴奖在浙江大学城市学院正式启动。

2016“创意杭州”金水滴奖除传统推广形式外,还将通过阿里巴巴、网易、盘石网盟、新浪浙江等大型网络平台进行宣传推广,本届大赛参赛作品类别分为公益、商业两大类,表现形式可以是传统的平面、影视、广播,也可以是互联网。

本次大赛总奖金高达17万元,将设置全场大奖1个,以及金典奖、银典奖、铜典奖若干。具体赛事详情及投稿方式可关注金水滴官方微信。

利星11周年庆大打“文创”牌

本报讯(首席记者 涂明)上周五,一场超人气漫画团队的签售活动吸引了不少粉丝聚集在新亮相的尚城1157·利星,这场签售活动也拉开了利星11周年店庆的大幕。

定位于文创特色的主题性商业综合体,尚城1157·利星将在接下来一个月的店庆月中陆续上演不同形式的文创活动,像是“最天使·万松书缘公益相亲会”爱情派对、“诗意江南”朗诵会、畅销书作家大冰畅聊会、上城区摄影周、乐高跆拳道馆全国冠军路演活动、峰会杭州美术呈现成果展、杭州艺术节文创艺术集市、杭州国际设计周主题展览等。而作为商业与文化有效融合的实践,利星也已确定将与新华书店联手打造尚城1157·利星的“最天使书城”,3000平方米的书城将从设计、定位、图书配置等方面都与已有的书店有所不同。

瓶装星冰乐红装上市

本报讯(记者 柯静)近日,星巴克咖啡公司在中国首次推出了“节日限定口味”的红装瓶装星冰乐。该红装星冰乐的口味为草莓芝士奶香味。这是星巴克专为中国消费者量身定制的首款全新口味即饮咖啡,也是星巴克首次将“季节限定饮品”的概念,从星巴克门店的手工调制饮品引入到瓶装即饮咖啡饮品。

这款“节日限定口味”星冰乐瓶身的红色设计元素也有着鲜明的节日色彩。红装裹囊分外雅致,将与星巴克门店发出的红杯一起遥相呼应,共同点亮节日的喜悦气氛。从本月起,全国主要的电商平台、高端超市及便利店等指定渠道,都可以购买到节日专属的红装瓶装星冰乐。