

文化PPP研究中心助力地方文化IP化

■ 本报记者 魏颖

3月15日,“中央财经大学文化PPP研究中心”正式成立,该中心由中文在线与中央财经大学合作共建,是国内首个专注文化PPP领域的研究机构。作为学术智慧与产业实践相结合的产物,中央财经大学文化PPP研究中心将中央财经大学科学研究、人才培养优势与中文在线项目实践、IP开发运营、技术和产业管理优势充分结合,旨在打造新型文化PPP智库。此次产学研联动的尝试,是国内文化PPP领域首次试水,也是中文在线“文化中国”战略的一次实践。

解决公共文化产业变现难题

公共文化产业“外热内冷”,虽开发潜力巨大,但困局难解。一边是前景广阔的市场,一边是文化资源难以变现的瓶颈。由于文化运营能力不足和盈利模式不清晰,民间资本不愿参与、不敢参与。为此,中文在线为公共文化产业化提供了新的发展思路——通过将地方文化资源IP化,从而解决文化资源开发的最大难题——人和消费的聚集。

“IP的本质是聚流和导流,通过IP传递文化核心内容和价值观,激发文化认同感,打造文化产业链生态。”中文在线集团董事长兼总裁董之磊说,“将用户通过线上汇聚和粉丝运营,持续占据用户时间并推动用户在不同文化消费场景中汇聚、迁移,将最终实现线下体验消费。”

据悉,中文在线将通过IP化、平台化、产业化“三位一体”的策略,通过与IP元素结合放大文化价值,让更多的地方文化潜力被市场发现、认可。通过整理地方文化元素,结合中文在线百万作家的优势资源和内容生产能力,进行IP定制及IP一体化开发设计规划。中文在线将以多元化的数字宣发渠道,出品网络文学、影视、游



企业/供图

戏等文化产品,直接覆盖用户7000万,合作用户超6亿,由此可实现文化元素的全方位传播。

内容+场景+沉浸式体验

基于大数据之上的智能IP评估体系,可以保证文化元素开发的精准有效。而深度布局二次元,用网络化、年轻化、趣味化的方式,进行线上、线下造势和运营,可以塑造90后、00后“网生代”喜爱的文化产品和品牌,将地方文化元素打造成具有现代文化特色的超级IP,从而实现地方文化资源的全面IP化。

以即将开发的山西解州小镇为例,中文在线将与当地政府共同合作开发“关公”文化元素,围绕关公“信义”这一文化概念,通过二次元等现代化的表达方式,传递关公文化内涵,打造文化衍生品并最

终主导线下,覆盖文化全产业链。

此外,中文在线牵头搭建项目平台,吸引更多社会资本投入地方公共文化元素产业化,由中文在线联合地方政府等各个市场参与主体,通过多维运营模式,推动公共文化项目落地实施,助力地方公共文化建设。

在产业化方面,中文在线以IP为核心,实现地方文化元素全地域、全产业开发,并持续打造新IP,从三个维度实现产业可持续运营:商业盈利模式,如旅游业、娱乐业;可行性缺口补助模式,如教育、博物馆;政府付费模式,如公共设施等。这种“内容+场景+沉浸式体验”的复合文化休闲产业,既为地方居民提供免费的公共文化服务,也能吸引外来游客获得商业价值。

“中央财经大学文化PPP研究中心将为中文在线各地项目提供专业咨询和指导,规范文化PPP项目操作,有效应对项

企明星:与创业者做朋友

■ 本报记者 魏颖

中国每年有9000亿上市公司资金流向企业理财市场,许多创业公司开始把资金放到企业理财服务公司。一个产业因此诞生。10个月服务20亿资金,拥有600家企业的会员体系,中子星旗下的“企明星”作为中小企业理财的“超新星”,从前端获客到后端金融服务运转,都有自己独特的方式。

做创始人的朋友

中子星作为一家企业金融服务公司,目前主要为企业提供最高年化5.18%的企业活期理财,客户基本由传统企业和互联网企业构成。“不管是传统企业还是互联网企业,要让他们使用中子星‘企明星’的金融服务,关键是建立信任关系。”中子星创始人兼CEO张鹏说。

张鹏表示,最靠谱的获客方式是通过类似“黑马营”这样的企业家社群,和创始人、创始团队、投资人打成一片,做朋友,让他们慢慢了解中子星产品和服务。“互联网创始人年轻人多,接受新事物的能力更强,互联网正在经历资本寒冬,钱对于企业非常重要,更容易撬动他们的积极性。”张鹏说。目前,中子星在创业圈的客户以天使轮、A轮的企业为主。

有时候,不仅是要CEO认可公司的产品,还要同时获得CFO或其它创始团队成员的认可。“举个例子,有家生物科技企业的CEO对‘企明星’提供的活期理财很感兴趣,觉得可以帮助企业实现现金价值最大化,但他尊重CFO的意见,因为CFO有专业的判断力。”一开始CFO比较谨慎、不太敢拍板,怕万一出现问题,自己要承担责任。“为了打动这位CFO,我



期限	起购金额	年化收益率
1个月	1000元	4.88%
3个月	1000元	5.18%

企业/供图

们经常请他过来参加我们组织的专业财税活动。因为分享人都是毕马威、安永、瑞华等财税相关的专业机构的合伙人,听过几次后,他逐渐认可了我们在金融和财税方面的专业性,最终成为‘企明星’的大客户。”张鹏认为,建立“创业者社群”在提高客户黏性和转化率方面会很有帮助。大家同在一个社群,交往的次数和机会很多,企业家会反复地看到你,并会通过你的产品、待人接物、举办的活动等来综合考量。

用增值服务帮助创业者

除了向企业提供各种标准化或定制化的金融产品,中子星还会给企业用户提供各种维度的增值服务。比如财务和税务

的培训,人脉和业务的相互介绍,媒体推广的对接,企业经营升级的课程等,这些都是企业发展过程中必须的。

日前,来自不同行业、不同地区的企业家们在中子星商学院的带领下走进海尔,进行了为期两天的深度学习之旅。

“总有一天你的企业会变大,总有一天你的企业会复杂,总有一天你的企业会有很多包袱,总有一天你的很多东西要改变和转型。今天在中国企业界里,海尔有这个勇气去改变,有这么大规模,30多年的风风雨雨有很多积累,这是一个很经典的案例。”这是马云在参访海尔集团时发出的感慨。中子星商学院组织企业家们走进海尔学习的初衷也正是在于此,组织变

革的本质是重塑企业的商业模式和文化,而海尔管理模式能帮助企业家们重新思考自身的商业模式和相应的企业文化。

IP文化价值和商业价值得到扩容

2016年被称为文化IP元年,IP市场是一个万亿元级新市场。各路资本蜂拥而上,IP的文化价值和商业价值极大程度得到扩容。但即使如此,IP的开发仍然只停留在线上,其潜在的文化价值和商业价值没有被完全挖掘,大多数作品的开发脚步均止于屏幕,并未真正迈出突破产业边界的一步。

业内人士认为,IP线上变现未来仍有继续增长的空间,线下市场的暂时空白而带来的“填补式”机会也将使一部分企业获得更具潜力和规模的价值增长点。线上IP可以转化为一种有情感的体验,而这种体验的背后是文化产品及业态的衍生。

实际上,中文在线参与文化PPP项目,正是一次线上引流线下、线下连通线上的尝试。一方面,地方公共文化产业为IP的线下转化提供更多的载体和通道。通过中文在线品牌和开发运营能力加持,与政府合作,结合当地文化元素,把产业链打通,围绕IP通过多种形式衍生开发,形成体验式作品,在线下汇聚人群形成体验消费,能够使中文在线开辟文化板块和教育板块之外的新的价值高地;另一方面,除了商业价值,文化PPP也带有相当强的社会属性。IP自带流量和粉丝,具有时间上的穿透力、空间上的跨越性、文化上的包容性及融合力,形成用户层面文化感召和认同感,以潜移默化的方式助力当地文化内核传承和输出。同时,文化PPP项目的落地建设,也将丰富当地居民社会文化生活。

其实从早前开始,互联网就已经渗透了汽车行业,汽车之家这种垂直论坛也对汽车行业垂涎已久。汽车资讯、用车、车后维保、汽车金融更是逐渐互联网(移动互联网)化。互联网试驾业务在这种环境下走入大众的视野也是理所应当。现在有很多的新兴网上试驾创业公司,也有大团队孵化出的试驾项目。像滴滴这样的出行巨头也踏入其中,还有著名的投资人投身“试驾”创业。但是,伴随着互联网试驾的兴起,问题也会随之出现。譬如:如果在试驾过程中出现事故,如何解决?对于这个问题,卢文珠给出了答案,试驾者都有保险,在保险范围内的,都由保险公司买单,滴滴试驾的出险率是百分之二。

互联网试驾虽然本身是一个体验式的产品,但是它和汽车这个高单价商品紧密的关系,使得很多人都把“试驾”看作是汽车销售、尤其是汽车电商的一个大入口。这些互联网试驾公司和汽车电商们对于“试驾”及其延伸的交易都极为看重。试驾+卖车,肯定是一对“好搭档”。

中子星商学院与海尔大学根据参访企业的发展需求,为企业家们定制了组织转型、管理创新和激励模式等兼具管理理论和管理实践的核心课程,授课讲师均为在海尔不同业务部门工作10年以上的总监级高管。

参访企业分期管家创始人兼CEO潘豪杰表示,“重新认识我们眼中的‘传统企业’,刷新对民族企业在组织变革、创新的认知。‘无为而不为’,实则是顺应潮流顺势而为;让创业者成为海尔的员工。”唯修CEO周桥则表示,走进之前,海尔只是陌生的熟悉品牌。走进之后,海尔是破败工厂的品质逆袭,是时代脉搏的弄潮儿,是先进管理和文化的输出。

从2016年开始,中子星已经从理财延伸出新的三角战略:帮企业管钱、省钱、找钱,用专业金融能力帮助优秀企业发展得更快更好。金融是底层,中子星用增值服务帮助创业者,“不仅可以维系与企业用户的感情,也是我们未来要做到的企业服务生态的萌芽。”张鹏说,中子星,一方面在脚踏实地,一方面也在战略布局。

“互联网试驾”解决传统试驾问题

本报讯(通讯员 朱娱)随着“互联网+”的大行其道,传统行业互联网化的趋势已不可避免,汽车行业更是如此。各种汽车平台应运而生,小马试驾、好车驾到、我试试、易试驾、滴滴试驾等汽车平台都对汽车行业垂涎已久。俗话说:货比三家。买车更得如此,除了比价格之外,试驾更是不可或缺的一环,甚至对于是否最终购买也起到重要作用,毕竟只有亲身实际去体验一番,才能直观、整体地感受汽车的性能,所以即使是传统的4S店,试驾也是销售人员相当重视的一环。然而,现在的生活越来越互联网化了,试驾也已经颠覆了传统。

滴滴试驾运营总监卢文珠讲述了一个客户的一次痛苦购车经历。客户想要买一辆车,在网上找了两家不同的电商对比了一下价格,选择了价格比较低的店,联系试车,但是在客户联系了店家之后,却被告知没有客户想要买的那款车,客户大失所望。无奈之下,客户又联系了另外一个价格较贵的店,虽然该店有客户想要的车,但是如果试驾的话,却要等一个星期,而且试驾的时间和地点是指定的,客户非常不满。这时候,有朋友推荐了滴滴试驾。

滴滴试驾与传统的试驾体验不同,滴滴试驾是上门服务,客户只需要在预约之后,在家等着就好了,而驾车前去服务的全部都是真实的车主,他们对自己的爱车最为了解,车主与用户之间直接沟通,体验会大幅提升。

相信曾经买过车的人大都会有一个不太愉快的试驾经历,去4S店约车试驾时,约车的时间太长,试驾的地点都是固定的,坐在身边的销售人员会一直怂恿客户买车,大有“你不买车就不罢休”的架势。

随着易试驾、我试试、滴滴试驾等“互联网+试驾”的兴起,让试驾有了新的“生命”。客户只需花几元到几百元不等的价格,就可以随心所欲的试自己想试的车。再也不怕上班没时间,不怕去4S店路途遥远,也不怕销售人员在耳边喋喋不休的推荐。上班族甚至可以利用中午吃饭的时间预约试驾,从公司到咖啡馆,用买一杯咖啡的时间试驾车辆。或者下班的时候将试驾车开回家,这一段回家的路程刚好就试驾了。而同车的不再是销售人员而是车主或者车友,他们可以提供更加真实的车辆情况。

时间自由、价格合理,提供更具参考性的购车数据,让客户买车少走弯路,这是易试驾、我试试和滴滴试驾的目标。卢文珠说:“用户感受比利益更加重要。”

为什么比同龄人显老是基因变异在作怪

据科技日报报道 美国哥伦比亚大学医学中心研究人员发现一个常见的遗传变异,它会大幅加速老年人脑老化速度,并可能增加神经退行性疾病的患病风险。相关研究于日前在线发表在《细胞系统》杂志上。

在现实生活中,有的老年人看起来会比同龄人更显苍老,有的人则更年轻,这种老化差异在人的大脑额叶皮层同样存在。额叶皮层是大脑高级认知中枢,在推理认知等大脑高级功能中起着关键作用,其老化差异对老年人行为影响明显。

此次研究中,研究人员分析了1900多名死者尸检大脑样本的遗传数据。他们通过分析这些人的转录组,绘制出给定年龄段的大脑生物学标准图像,然后比较个体转录组与同龄群体标准转录组的差异,从而看出一个人的额叶皮层是比同龄人老还是年轻。

随后,研究人员对每个人的基因组进行了分析,寻找与衰老相关的遗传变异。他们发现,一个名为TMEM106B的基因变异与大脑衰老关系密切。该基因变异比较普遍,有三分之一的人会有两个变异副本。研究人员指出,一个人到了65岁左右,TMEM106B基因变异就开始发挥作用,有两个“劣质”副本的人,其额叶皮层的老化程度会超出拥有正常基因副本的人12年。

此外,研究人员在颗粒体蛋白前体基因内还发现了另一个与大脑衰老有关的基因变异,但其作用不如TMEM106B基因大。颗粒体蛋白和TMEM106B位于不同的染色体上,但参与相同的信号传导途径,两者都与罕见的神经变性疾病额颞痴呆相关。

该研究虽然没有确认这两种变异对神经退行性疾病的作用,但研究人员指出,个体基因会增加神经退行性疾病的风险,不过并不是主要致病因素,衰老才是神经退行性疾病的最主要风险因素。因此,找到与大脑老化有关的基因变异或可作为预防或治疗与年龄相关脑疾病的新靶点。

死亡是地球公民的共同归宿,但要顺利到达并不容易。以阿尔茨海默症为代表的神经退行性疾病,成为全球老人的共同“敌人”,弄清楚相关的发病机制是缓解病痛乃至治愈相关疾病必经之路上的重要节点。以神经科学为基础的脑科学研究,已经不仅仅是当前国际科技前沿的热点领域,它或许成为人类理解自然和人类本身的“终极疆域”。

“福乐云”:智慧养老让服务触手可及

■ 本报记者 王洁

随着老龄化的加剧,如何让老人颐养天年,为他们提供可及的医疗和养老服务,成为医疗机构关注的焦点。随着去年6月22日,海淀区成为首批国家级医养结合试点单位,探索居家养老、机构养老、医养结合的方案层出不穷。其中,万寿路社区卫生服务中心与居家养老社会机构协作,共同开发了“福乐云”智慧养老平台。今天,就让我们一起去走近它。

“福乐云”探索医养结合新概念

在万寿路社区卫生服务中心,65岁以上的老人共有9409名,共有两家养老机构。但由于社区卫生服务中心的人员是根据辖区总服务人口数配备核定,只能满足日常的基本诊疗服务,很难为高龄、重病、失能、部分失能以及计划生育特殊家庭等行动不便或确有困难的老年人提供

定期体检、上门巡诊、家庭病床等服务。

与此同时,养老机构也缺乏医疗支持。那么,如何走出一条适合社区医养结合的新途径呢?经多方调研与积极探索,万寿路社区卫生服务中心与居家养老社会机构协作,共同开发“福乐云”智慧养老平台,探索适合社区卫生服务机构与居家养老、机构养老医养结合的可行性方案。

将智慧医疗融入医养结合

据介绍,云智慧平台整体分两个部分:一部分针对机构养老;一部分针对社区养老(或居家养老)。通过机构作为切入点,最终形成“机构养老”“社区养老”的统一云端平台,使得平台成为上游相应服务业、制造业和下游老人、家属、养老院、社区的中间层“黏合剂”。平台定位服务六大

对象,包括老人、家属、养老机构、业务主管部门、社会大众、第三方机构。

据万寿路社区卫生服务中心负责人介绍,云智慧平台客户端(养老机构或居家)可以提供很多在线的智能服务。一方面,平台可以提供在线生命体征监测,包括:血压、血糖、脉搏、心率、体温;另一方面,老人们还可以在平台上获得服药的提醒。针对需长期服药的老年人,智慧平台提供智能药盒,每天定时提醒老年人服药,平台将老人的服药信息实时上传至平台,避免漏服。此外,老人还可以通过平台进行智能呼叫。根据老年人需求,平台能够提供智能一键呼叫服务,分养老院内和居家。

让老人获得“触手可及”的服务

对于医务人员来说,平台的操作很简

