

华成集团荣获中国汽车经销商集团百强榜第69名



“华成”百年品牌为企业发展目标,经过二十二年的努力,通过卓有成效的经营管理,年年均能取得较好的业绩,苏州市场汽车占有率为18%,仅2018年,华成集团旗下各公司销售各类汽车34677辆,维修厂超过300000台次,营业额59亿元。

多年来,集团累计销售各类车辆325000辆,维修入场3160000台次,营业额超过530亿元,荣获“全国50家汽车经销商”、“全国守合同重信用企业”、“江苏汽车销售市场领军企业”、“江苏汽车销售服务五十强”、“江苏省著名商标”、“2018苏州民营企业50强企业”

(位于总第33位,零售行业第1位)、“苏州市名牌产品”等多种称号。同时在品牌公司荣获最高等级奖励。在2017年3月召开的中国汽车流通协会年会上,华成集团被评为“20-50亿规模经销商集团综合能力评价盈利能力三星”,被评为2017中国汽车经销商集团竞争力指数——信用TOP100第二名,同时,位列2017年度中国汽车经销商集团百强排行榜第67位。

历经二十余载,华成集团本着“顾客至上,树立品牌,创新不止,服务无限”的经营理念,现拥有员工近2000人,占地面积360亩,经营面积28万

平方米,是目前苏州地区影响最大的拥有自主进出口经营权的新车销售、二手车置换、汽车维修、汽车美容、保险代理、汽车分期付款、汽车融资租赁等业务为一体的以汽车贸易和服务为主的企业集团。

目前已成功代理上汽通用凯迪拉克、林肯、英菲尼迪、阿尔法罗密欧、别克、雪佛兰、上汽大众、一汽丰田、一汽马自达、东风本田、斯柯达、上汽荣威、MG、一汽奔腾、吉利、奇瑞十六个国际知名品牌,在苏州地区投资组建了二十四家专营汽车的全资公司,两家新能源汽车公司,一家二手车汽车公司,一家机动车检测公司,一个汽车美容维修中心,一家融资租赁公司,一家网络科技公司,一家多品牌汽车销售服务公司——苏州华成车生活汽车销售服务有限公司以及一家在新三板挂牌的、具有全国经营权的、拥有全国互联网保险经营牌照的保险代理公司——华成保险代理股份有限公司,经过多年发展,保险客户投保率已从2005年的39.2%上升到目前96%,拥有客户近30万,累计保费总额突破20亿,被公司所在辖区授予“苏州市吴中经济开发区纳税大户”荣誉称号。2018年12月,华成保险代理股份有限公司被苏州市人民政府认定为苏州市总部经济(目前全市仅164家企业获此殊荣)。2019年1月28日,华成保险代理股份有限公司被吴中区人民政府认定为吴中区总部企业(目前全区仅23家企业获此殊荣)。(朱佳苑)

6月6日,中国汽车流通协会在北京雁栖湖国际会议中心正式发布了“2019中国汽车流通行业经销商集团百强排行榜”,全国百强汽车经销商集团投资人、各省市汽车流通协会负责人、行业专家、主流媒体等700余位嘉宾出席了发布会及系列活动。

华成集团凭借2018年营业收入60.5亿元的成绩获得2019中国汽车流通行业经销商集团百强排行榜第69名。

苏州华成集团有限公司创建于1997年9月9日,以“创造卓越,追求完美”为企业宗旨,以创

父亲节怎能象征性过一下



那是华语乐坛闪耀的2003年,一年后的雅典奥运会上,我们在电视机前为中国体育健儿们呐喊助威,夺金的中国军团中,就包括再战奥运会、叱咤十米跳台、再创辉煌战绩的跳水王子——田亮。

男人想要去征服世界,但再多的成就,都抵不过当他成为父亲后,有安静的一课,可以看着孩子开怀大笑,时光飞逝,当年的偶像,如今已为人父,却依然在不同的领域,绽放闪光魅力,而你,也已经当上一名新手奶爸,在成为“模范爸爸”的路上前行摸索。

在家庭中,爸爸往往是规则的制定者,崭新的指导者,青春的引路者,安全感的建立者,但最重要,是孩子成长的陪伴者。人生中的无数山峰,等待跨越和攀登,小手牵起爸爸的大手,就仿佛充满了力量。

漫漫人生路,男人最引以为傲的时刻,一定会有孩子脱口而出“我的爸爸是超人”,“我想成为爸爸那样的人”的瞬间。第一缕阳光洒在脸上,和爸爸一起享用早餐,开启元气满满的一天,原来最酷的事情,就是为人父,最永久的陪伴,就是陪伴,想成为“模范爸爸”,陪伴,就是最好的爱。

从运动员到娱乐圈的跨界,从奥运冠军到全能艺人,田亮完成了出色的职业转型。如今,田亮收获了美满的家庭,诞下令人艳羡的一双儿女,森淼、森理是星二代队伍中当之无愧的高颜值种子选手代表。作为爸爸,他刚毅又不失细腻,他倾注责任又满怀童心,田亮,当之无愧为模范爸爸。他所代言的程戈尔品牌也在这个父亲节期间,推出苏州人民商场程戈尔全场10减5的优惠,给所有的爸爸送上美丽时尚。(王浦杰)

蘇州人民商場
电话: 0512-62551252
网址: www.szrmc.net
微信服务号

肉月饼生产线“搬”进店堂

从开皮、压皮到包馅、成型,随着苏式糕点制作技艺非遗传承人何继林的熟练操作,短短几分钟,一只只制作成型的苏式肉月饼从流水线上盒盒而出。6月5日下午,在长发商厦店堂内,“走进老字号”体验之旅系列活动,首先将“搬”进店堂的苏式肉月饼现代流水线开工,众多市民兴致盎然围观肉月饼的“诞生”全过程。

长发商厦一楼中厅内,全透明的月饼生产车间“拔地而起”,40余平方米的“展示车间”内,一条长达1000多公斤的苏式月饼流水线,由今年36岁的非遗传承人何继林领衔,现场制作展示省级非遗制作技艺、现代技术二合一的“新苏工”绝活。“现代流水线从车间搬到店堂,在苏式食品行业中是首次。”长发食品有限责任公司董事长曹长春介绍,传承和弘扬,叶受和等苏式老字号的商厦长发,近年精心打造形成市区规模最大的“前店后厂”生产基地。

为让市民全方位感受、体验老字号新时代新风采,此次“走进老字号”体验之旅中,长发商厦首创苏式月饼展示车间,零距离展示老字号名店名品“三名风采”,“现代生产流水线在苏式月饼行业中实现零的突破。”曹长春介绍,10余年前集团作为首个“吃螃蟹者”,和国内食品制厂家联手攻关,研发出历史上首台“苏式肉月饼生产机器”,这一创新引发苏式月饼行业迅猛发展的“革命”。

何继林说,“生产一分钟最快”包130只肉月饼,“30多年前,他子承父业潜心学习和学习苏式糕点制作技艺,当时一个熟练的老师一天最快能做2000只肉月饼,手工制作不仅速度慢,规模小,还会造成品质大小参差不齐等缺陷。

传统技艺和现代科技相结合,苏式月饼实现全程标准化,“每只肉月饼皮重达到108厘。”据何继林介绍,从馅心重量到皮子厚薄都精准把控,通过电子屏幕一目了然,生产出的肉月饼生坯,分量上下误差不过3%,每只肉月饼重量达30克,口感、品质“别开生面”。“为了让市民更清晰感受肉月饼生产全过程,展示中放慢速度。”据何继林介绍,目前展示生产流水线上,每分钟控制在“包”50只左右。(龙飞)

5G牌照来了,中国移动准备好了!

工信部颁发5G牌照



6月6日,工业和信息化部向中国移动颁发5G牌照,批准中国移动经营“第五代数字蜂窝移动通信业务”。

消息传出,中国移动,期盼中的5G终于来了!各地小伙伴们摩拳擦掌,纷纷表白心声:“壮丽70年,5G新辉煌,中国移动准备好了!”

作为全球网络规模和客户规模最大的电信运营商,中国移动凭借自身在5G研发方面的先发优势,成为5G技术标准引领者、产业生态构建者、标杆网络先行者和创新应用开拓者。

当地时间2018年6月14日,这是个对5G发展具有里程碑意义的日子。这一天,移动通信国际标准化组织3GPP正式批准5G独立组网标准冻结,意味着5G完成了第一阶段的标准化工作。令人振奋的是,由中国移动牵头的5G网络架构标准,成为首次由中国公司主导的新一代移动通信网络架构。中国移动工作人员与其他成员共同庆祝3GPP“出台第一个正式可商用5G标准。早在2012年,中国移动就启动5G研发,从5G需求到标志性技术再到架构设计,中国移动全面引领5G

国际标准主赛道,积极推动形成了全球统一的5G国际标准,贡献有目共睹。直至今日,中国移动5G联合创新中心已拥有500+跨行业合作伙伴,构建了22个开放实验室,创新近百个应用场景,让全球用户共享5G创新发展成果。同时,打造产业数字化联盟,构建产学研用深度融合的创新体系和开放共享的研发生态。

中国移动还深耕垂直行业,大力推进5G产业成熟。成立上海、雄安、成都三大产业研究院,聚焦交通、教育、医疗、智慧城市、工业互联网、农业、金融等垂直行业,加强5G行业应用研究和商业模式创新。在终端方面,中国移动大力推进5G终端先行者计划,引领终端和芯片厂商大力发展多模、多频、多形态5G终端,今年上半年推出了首批5G手机和智能终端。

近日,中国移动在杭州用“5G+无人机”造型对祖国进行了一场深情告白:“520,中国”,这一次刷屏朋友圈的告白为全国观众带来了一场全新的视觉盛宴。这背后的核心力量正是中国移动超高清、超高速率和超广覆盖的5G网络。在杭州、广州、上海、武汉、苏州5城市开展的5G规模试验,为打造高质量5G精品网络夯实了基础。在北京、天津、雄安、苏州、成都、重庆、深圳、南宁、沈阳、南昌、兰州、福州12个城市开展的5G应用示范数十个应用场景取得突破。如今,中国移动面向个人客户的5G体验站在各地陆续开放,友好客户纷纷参与5G测试,感受全息通信、超高清视频、沉浸式游戏、虚拟现实(VR)、安防监控等业务应用带来的“更清晰、更沉浸、更逼真”全新体验。同时,中国移动面向行业客户提供的5G+交通、5G+工业、5G+农业、5G+能源、5G+智慧城市、5G+金融、5G+医疗、5G+教育、5G+视频娱乐等领域数十个创新应用,让更多行业、更多民众感受到5G+带来的魅力。(肖俊)

端午小长假目的性消费成为主流

今年端午节正是遇上了好日子,一是正好节日连周末,连放三天;二是正好逢逢全国高考,连考三天。所以这个端午小长假的消费市场,呈现目的性消费为主的特点。

苏州一百为这次小长假推出了“端午聚惠”的促销活动,以拉动节日消费。据销售人员反映,端午节当天来客仅作闲逛的顾客不多,凡是来购的都为购买而来,目的性非常明确。

从热卖的大类商品来看,清一色环绕夏令商品购买,同比有所增长的化妆品大卖,防晒类产品上升为畅销,而一向热销的护肤类产品降为畅销。穿着类商品中,男女服装、儿童服装、鞋帽等都非常畅销,热销之一为女凉鞋,虽然单价并不低,但数量上升,有的消费者一买两双。而数量和单价同时上升的大类是少女装,其中连衫裙、短套装、T恤最为热销。相比成熟女装,就次于少女装了。还有一大类的热销的是夏季床上用品,外地顾客喜欢苏州的“真丝套件”床品;而本地客则热衷凉爽凉被,婚庆套件为新婚夫妇首选。床品销售总额端午当天增长了30%,男士的海魂短袖衫特卖,销售同比翻3倍多。黄金饰品类产品也是因着“夏令”转,周大福黄金饰品的夏季款,如短款项链手链、皮绳手链手串等,都备受顾客欢迎。夏用男女内衣、男女运动服饰,节日头上三天,销售同比增幅两倍以上。(罗宇凡)

宝妈的智能生活“芯”方式

悬浮在空气中的粉尘对人体有一定的危害,特别是家中如果有小宝宝的,妈妈们跟宝宝的同时没有时间打扫卫生怎么办?这个时候,如果你拥有一个智能的扫地机器人,不用亲自动手,每天都可以享受到干净的地面,还给宝宝一个干净的空间。

如今的扫地机器人经过多次的优化升级,不仅除尘,还能拖地,解放妈妈的双手,有更多的时间陪伴宝宝。科沃斯扫地机器人DN55搭载全新规划系统Smart-Nav2.0,可以建立家庭地图、智能分区、按区域清扫。通过科沃斯机器人APP,就可实现指定区域清扫,想扫哪里扫哪里,还能建立虚拟禁区,不扫哪里也由你。它还搭载了蓝鲸清洁系统2.0,扫拖合一,让清洁效率倍增。

我们在苏州人民商场家电广场得到,科沃斯机器人DN55整体是圆盘的造型,边缘线条流畅,使用了黑灰色为主色调,给予了产品科技感与高级感,整体造型十分的清新简约,机身顶部的凸起部分并不仅仅是为了好看,还是内置玄机,它就是全新规划系统Smart-Nav2.0所用的LDS激光雷达测距传感器,配合SLAM算

法,就可以智能识别家居环境,建立家居地图、智能分区,掀开顶部的盖板,中间处就是尘盒,尘盒采用三层精密过滤,给家中小宝宝一个更干净的环境。DN55的水箱在机器人的尾部,是一个240ML的大容量储水箱,基本加一次水就能满足全屋拖地需求(100-150平米),使用APP还能随心控制水量,让清洁更加人性化。

扫描机器人上的二维码,下载EcovacsHome App,实现智能的操作。根据App上的提示,几分钟内,就可以完成与机器人的连接,并操控DN55进行清扫了。机器人是以“号”字形的路径行走,并且首次工作时机器人是一边清扫、一边建图。我们在手机App上也可以直观地观察到机器人的工作路径,可以设置“号”字形的路径行走,当地图建立了之后,DN55会自动把地图按照家里的房间布局进行分区。我们不仅可以同时指定多个房间依次进行清扫,还可以设定区域虚拟墙,把不需要清扫的地方框出来,DN55工作时就不会进入了。

小孩子吃东西的时候,难免会有一些食物



洒到地板上,遇到这种情景,我们的DN55也可以应对自如。如果是养宠物的家庭,一定会被我们可爱的小宠物掉下的毛发所困扰,交给DN55也不在话下。同时,拥有如此优越的清洁表现的DN55,比传统吸尘器吸尘小得多,关上门,完全不会影响宝宝的成长。

除了清洁功能出众,DN55还有很多人性化的功能。DN55能够轻松越过各种障碍,转弯位,穿梭于家具之中,完成自己的清洁任务。DN55的表现不仅体现了扫地机器人优越的清洁能力,智能清洁更是让人眼前一亮。(徐嘉鑫 余刚)