

神秘的商界第一“朋友圈”正和岛在湘设立分支机构

80位湘籍大佬“登岛”，聊什么



3月29日，正和岛首届中部论坛暨正和岛湖南岛邻机构成立大会在长沙召开。

记者 徐行 摄

首家湘品生活一站式电商平台
让“湘字号”商品走出去

本报3月29日讯 “湘赢·e企来”是国内首家湘品生活一站式电商平台，长沙有近万名大学生通过在这个平台上开网店，圆了“创业梦”。记者今日获悉，作为湖南本土电商平台，湘赢商城

根据本土文化特色，量身定制了多个湖湘特色馆，包括：湘食城、湘艺城、湘绣城、湘纺城、湘茶城。志在为湖南企业打造属于自己的平台，为全国消费者提供最地道的湖南名优产品。■记者 黄文成

我省成立老挝、泰国等商务代表处

国家大力实施“一带一路”战略，湖南正在脚踏实地挺进。3月25日，湖南省商务厅驻老挝、泰国和中东地区商务代表处正式成立暨授牌仪式。省商务厅厅长徐湘平

表示，成立代表处将加强与东盟和中东地区的经贸往来，推动我省企业走出去、增强企业国际竞争力，将推进湖南商务和开放型经济追赶式跨越发展。■记者 杨田风

交行捐赠3000万助力公益

3月26日，交通银行对外披露《2014年企业社会责任报告》，这是交行连续第九年发布该报告，当年每股社会贡献值上升至3.73元，较上年增长0.45元。值得一提的是，2014年交通银行对外捐赠3169.53万元，广泛用于开展助残、支教、扶贫等各类公益事业。

报告显示，交行在2014年继续秉持“以和谐诚信为

基石，不断追求自身的超越，与社会共同发展”的理念，持续推进责任管理，健全完善责任领域制度建设，将企业社会责任战略与企业经营管理实践紧密融合，切实支持经济发展，着力提升金融服务，持续建设生态文明，热情回馈社会大众，努力实现经济效益、环境效益、社会效益的协调统一。

■通讯员 蒋浩 记者 潘海涛

泰康人寿全力保护保险消费者权益

今年3月，泰康人寿湖南分公司在湖南保监局、省保险行业协会的统一部署下，在全省范围内组织开展了一系列保险消费者权益保护活动。对于该公司而言，一年365天，天天都是“3.15”。

3月4日至13日，泰康人寿湖南分公司在全省各级机构集中开展“总经理投诉接待日”，不仅畅通客户的投诉渠道，更让客户感受到泰康

对客户服务的重视。3月15日，泰康人寿湖南分公司及下辖中支公司在各地城市广场、大型社区进行保险教育宣传活动，活动中主要包括保险知识、投保指南、理赔指引等内容。此外，该公司还不遗余力地通过代理人、媒体大力推广手机易理赔服务，使客户享受到更加方便快捷的理赔服务。

■通讯员 王志平

记者 潘海涛

这些刮刮乐最受我省彩民“宠爱”



5月12日-14日，我省第一批彩民代表将参加2015年“走近刮刮乐”活动，他们将赴京参观福彩即开票的生产现场和物流基地，和他们所钟爱的刮刮乐各票种来一次“零距离接触”。那么，在这春暖花开的季节，哪些刮刮乐最受我省彩民“宠爱”呢？

“10元羊票”：2015年是农历羊年，羊票受宠理所当然。它采用人们熟悉的对数字玩法，每张彩票均有12次中奖机会，最高奖金25万元。

“冰vs火”：于2015年情人节前夕上市的“冰vs火”，

正如同它的名字一样，强烈的画面对比给人极大的震慑力和刺激感。“冰vs火”采用刮出“奖金”即为中奖的开奖方式，共有20次中奖机会，最高奖金25万元。

“连环夺宝”：以视频票中福在线的热门游戏“连环夺宝”为设计原型，延续了中福在线视频彩票画面的绚烂夺目。“连环夺宝”共11次中奖机会，头奖设25万元。

■湘福彩



头脑风暴

去中介化，房子“直销”模式开启

在下午的房地产专场论坛上，座无虚席，互动热烈。其中有一个问题可谓戳中了参会人员的心？那就是如何运用互联网的思维为消费者提供更方便、更切实可行的购房计划？

长沙先岛投资控股公司总裁邹林对此的回答似乎给大家注入了一剂兴奋

剂，“传统的房子是先将地卖给开发商，由开发商卖给消费者。我们今年就准备开始有一些地不卖给开发商，自己建楼自己卖，融资成本只有开发商的三分之一。”邹林表示，通过这种直销模式，卖8000元/平方米的房子就能够只卖4000元。“这就是互联网思维的颠覆。”

传统农业做“互联网”先做“心联网”

传统农业如何搭上互联网的快车？三全集团董事长陈泽民认为，农业落后的原因就是效率低下，要利用互联网的高效率来指导农业生产，比如通过互联网的技术进行科学种植，通过互联网高科技手段来保证食品安全。

湖南大三湘油茶有限公司董事长周新平也分享了心得，他表示自己一直

坚持在做产品，就是简单地把油榨出来，但卖的时候却遇到问题了，因为成本比市场上大品牌的售价还高，“我只能坚持会员制，靠慢慢积累消费者，坚持了五年才积累到4000多个会员，去年才收支平衡。”周新平认为，互联网也好、物联网也好，口碑只有慢慢做，形成会员、员工、农民的心联网。

传统商贸与互联网如何较量

电商大行其道，传统商贸会死吗？

酷漫居董事长杨涛认为，传统的商贸在未来的五年内，至少有60%-70%的企业要转型，如果不转的话真的要死亡。

而在步步高集团董事长王填看来，电商特别是淘宝模式，有三个痛点，第一货品没有保证，40%的商品

是不合格的，假货、伪劣商品大行其道。第二，物流成本非常高，平均一单是17%左右。第三，就是交货的痛点。“我们的突破点就是保证商品品质并提供服务，物流成本也比传统电商物流低10%。因此，我们这种线上和线下结合的方式才更具颠覆性，这也是传统商贸企业的机会。”

链接

正和岛

正和岛被称为中国商界第一高端人脉与网络社交平台。会员称为“岛邻”，分为“绿色”、“蓝色”两种。“绿色岛邻”主要是企业家，入岛门槛是，企业年营收必须在1亿元人民币以上，投资类企业资金募集规模必须在5亿元人民币以上；“蓝色岛邻”主要包括专家、学者和知名媒体人。目前，王健林、王石、马云等企业家以及成思危、吴敬琏等著名专家，已成为正和岛“岛民”。

当商界最有影响力的一批人聚到一起时，他们会讨论什么话题？3月29日，正和岛首届中部论坛暨正和岛湖南岛邻机构成立大会提供了一个答案：传统企业如何在经济新常态下进行战略转型与升级？500余位知名企业家领袖、政商领导、专家学者齐聚一堂，进行了多角度的剖析。

正和岛很神秘，这种神秘感来自于一串的富豪名单，中国财富金字塔顶层的那群人，几乎都已出现在正和岛中。

对于发生在“岛上”的故事，“岛上”的声音，外界都会不吝惜投掷自己的关注。3月29日，正和岛湖南机构正式成立，湖南企业家们也借机看到了，一个旨在塑造中国商业社交文明的高端人群圈层，是如何在新常态下驻足共享“合作剩余”。

湘籍大佬争相“登岛”

在成立的湖南正和岛岛邻机构里，都有谁？

记者从一份名单中看到，远大科技集团董事长张跃、大汉控股集团有限公司董事长傅胜龙、科力远新能源股份有限公司董事长钟发平、步步高集团董事长王填等大佬都赫然在列，确实有种豪门相聚的感觉。

“湖南民营企业近几年虽然发展迅猛，但和全国比起来，不管是企业规模、创新能力，还是经营哲学、发展视野等仍有不小的差距。在正和岛的平台上，湖南企业家可以与中国最顶级的商业领袖‘无缝对接’，互换思想礼物，寻找商业机会。”大汉控股集团有限公司董事长傅胜龙如是介绍，从筹备到正式成立，短短2个月时间里，80位湖南商界大佬已经付费登岛，展现了湖南企业家强烈的抱团发展意愿。

四个论坛，多场头脑风暴

本次论坛大会，湖南和全国的岛邻齐聚一堂观摩切磋的依然是最前沿的话题和最新锐的观点。尤其是在互联网碎片化成移动互联网的今天，企业家作为舵手又将把企业的方向对准哪里？会上，参会的企业大咖都针对这些问题，给出了自己的解读。如金蝶国际软件集团董事局主席徐少春就分享了公司成功转型的“互联网+”七个玩法，如用户至上、小美快、90后思维、移动办公等等。

当天下午，在房地产、农业、制造业、传统商贸等四个专场论坛上，众多大咖抛出的“干货”也都给参会企业负责人带来了一场高规格的头脑风暴。

■记者 杨田风