皖企成国内智能穿戴产品“领跑者”

“牵手”雷军小米科技，智能手环出货量国内居首

3个多月，100万用户，牢牢占据了国内智能穿戴设备出货量第一的位置……可能很多人很难将这一表述与安徽的企业相联系，但成为智能手环全国领跑的，就是位于合肥高新区的华米科技。

记者 丁林

小米手环（资料图片）

与雷军小米科技“牵手”

2012年4月，谷歌眼镜发布之后，可穿戴产业进入了大众的视野。在国内，华为等传统硬件制造企业也纷纷推出智能穿戴产品。在合肥高新区，也有一家企业注重智能穿戴设备——安徽华米信息科技有限公司。昨日，华米科技副总裁章晓军向市场星报记者介绍，该公司主产品智能手环出货量目前居全国首位，在全球市场上也处于领先位置。

一切都源于今年年初。“今年初，我们在寻找合作伙伴，而我们的穿戴产品，正好是小米科技的投资对象之一。”章晓军说，就这样，小米科技以及顺为基金投资数千万，成了公司的股东。

据了解，华米科技的模式，是安徽智能终端产品发展的代表。今年7月，我省出台《关于深入推进高成长性产业加快发展的意见》，明确将智能终端产业列为十大高成长性产业之一。

再获资本“大鳄”青睐

虽然尚处于起步发展阶段，但可穿戴产业已经吸引到各路资本“大鳄”的关注。公开资料显示，今年以来，可穿戴设备的企业受资金热捧，这当中不少为上市公司。

“小米、高榕等知名投资机构愿意给我们投钱，看重的就是我们的研发能力。”华米科技创始人黄汪表示，安徽是全国重要的家电产业基地、平板显示基地和汽车产业大省，科教、人才资源丰富，为智能穿戴等消费电子产业提供了良好的发展环境。

据了解，继今年年初获得小米科技等资本的首轮投资后，华米科技得到又一轮融资。12月4日，华米科技在北京召开融资沟通会，华米科技创始人兼CEO黄汪宣布获得3500万美元的B轮融资，公司新一轮估值超过3亿美元。本轮融资由全球知名投资机构联合投资，其中高榕资本领投，红杉资本、晨兴资本及上一轮投资方顺为资本跟投。

欲“布局”欧美市场

小米手环目前是华米科技的主要产品。自今年7月22日发布到11月底，小米手环销售达100万枚，且在今年的“双11”购物节中，小米手环在天猫网店销量，单日就达10.3万台，遥遥领先其他手环品牌。据了解，该手环通过蓝牙连接手机app，可以实时记录行走步数及消耗热量，以及各项运动、睡眠等数据，并得到健康建议，而睡眠记录不需要进行切换操作，可以自动感应并且记录……该手环在进入市场后，不仅取得了出货量第一，而且整体拉低了此前智能手环产品动辄数百上千元的价格水分。79元的皖产手环一问世，国际大牌纷纷降价。不过，章晓军介绍，公司正在布局更大的智能家庭领域。未来，通过一枚手环，可以用它来解锁匹配过的手机、电视、电灯等所有家居智能硬件。

“华米科技本身是一家独立运营的公司，小米主要在供应链、产品打磨与市场推广、销售等方面给予资源支持。”章晓军说，B轮融资是按美元计算，公司有着自身的考虑，“此次新一轮融资主要用来招募国际化优秀人才，扩充团队，为后续的产品推出储备实力并准备进入欧美市场”。

今晚24时油价或迎最大跌幅

星报讯（记者 任金如） 上次油价调整，因为消费税而搁浅。今晚24点，油价调整窗口又将开启。昨日，市场星报记者从多家机构了解到，由于国际油价跌跌不休，私家车主盼望的国内油价下调有望实现。此前，油价八连跌，安徽93号汽油最高零售价已经跌至6.6元/升。

卓创资讯分析师认为，本轮油价跌幅可能刷新去年4月定价机制实施以来的最大跌幅纪录，预计跌幅或在200元/吨左右，折合90号汽油0.14元/升，93号汽油0.15元/升，0号柴油0.17元/升。

我省“城市一卡通”发卡城市再添主力军

星报讯（星级记者 张华玮） 我省“城市一卡通”发卡城市又添“主力军”，昨日，“滁州城市卡”举行首发仪式。滁州出租车项目，是我省规模和体量最大的出租车金融IC卡应用推广项目。

2010年6月，亳州在我省率先发行“城市一卡通”。此后，各城市相继跟进。中国银联安徽分公司相关工作人员告诉记者，“到今年年底，就只剩池州、宿州没有发卡了，明年很快就会实现全省覆盖。”

“城市一卡通”，不仅可以实现银行卡存取款、消费支付等传统功能，同时能够实现电子现金和政府服务功能，具有内存更强大、使用更安全、支付更快捷等优势。“只要进行了受理终端改造，不管是哪个城市的一卡通，到另一个城市，都可以坐公交、打出租、买菜等。”中国银联安徽分公司的相关工作人员表示，“在城市一卡通实现全省覆盖后，我们的下一步重点工作，就是实现全省坐公交一卡通行。”

皖企盛运股份签署7.2亿垃圾发电项目

星报讯（记者 丁林） 上市皖企盛运股份昨日公告，公司与新疆生产建设兵团第十二师签署生活垃圾发电BOT项目及环保产业园项目框架协议。

据协议，盛运股份将以BOT模式在十二师五一农场域内投资建设日处理生活垃圾1500吨“生活垃圾焚烧发电”项目，总投资约7.2亿元，其中一期项目日处理1000吨，二期日处理500吨；围绕垃圾焚烧发电项目还将投资建设环保产业园。

县长、村支书网上“吆喝”推销土特产

网购安徽土特产大热，霍山石斛、黄山毛峰和祁门红茶最受欢迎

星报讯（星级记者 张华玮） 电子商务热潮来了，为了让当地特产走出乡镇县城，今年“双12”，我省村支书和县长纷纷上淘宝给当地特产写推荐函，做原产地证明。据悉，仅在“双12”小农会场上，消费者就可直接品尝到来自1000个自然村的最优质农产品。咱们安徽在网上最受欢迎的三款土特产，分别是霍山铁皮石斛、黄山毛峰和祁门红茶。

县长和村支书可不是一时冲动，他们选择在双12上淘宝推荐土特产是有道理的。来自淘宝的数据显示，在各省份排行前三的热销产品中，土特产才是吃货们的最爱，甘肃的礼县苹果，湖北的葛根粉、河北的有机黄小米、河南的铁棍山药、湖南的高桥槟榔、海南的新鲜菠萝蜜、青海柴达木诺木洪野生黑枸杞，以及咱们安徽的石斛纷纷上榜。

在双12期间，吃货们甚至不用一家家地去淘宝店铺闲逛，在淘宝天天特价上，来自120个县域特色产品将做集中展现，其中六成均为农产品。来自乳山的烟熏牡蛎，神农架的花菇，还有来自新疆喀什区域的野生薰衣草蜂蜜，这些都会在当天一一亮相。另外，来自1000多个自然村的农家土特产将在“双12”当天以近30天内最低售价的五折满足思乡心切的吃货们。目前，在村支书所推荐的商品中，人气最高的是东海野生黄花鱼干，已有2.4万人将其加入购物车。

赢在服务创新

看商之都如何在传统商业服务中植入新基因

19年来，安徽商之都一步一个脚印，完成了从“安徽第一百货”到“安徽第一商业品牌”的完美嬗变。商之都百货、国生电器、红府超市作为商之都旗下的三大零售品牌，始终“以服务消费者为根本”，在创新服务模式上从未停止脚步。顺应潮流的电子商务和“微信逛街”、具有特色的多项免费服务，给商之都系传统销售模式中植入了新的基因，所带来的不仅是线上线下全渠道营销，更是为消费者创造更轻松愉悦的购物环境，满足更多个性化的需求，带来更完美的购物体验。

百货商场：细致服务流淌着温暖

安徽商之都这一精品百货，引领安徽地区时尚百货潮流，更是改善和提升人们的生活品质。因为商之都百货商场不仅有着“高大上”且舒心的购物环境，免费饮水、免费邮递、免费包装、免费设计妆容、免费皮具护理、免费无线上网、购物免费停车……这些独具匠心的服务更是解决生活难题的帮手。

在商之都各个门店，还有着各种不同的增值服务为顾客提供最贴心的关怀。如合肥旗舰店就设晴雨伞应急站，免费提供晴雨伞；图书漂流站，图书免费借阅；零钞兑换；免费寄存……开车来这购物，停车也不用愁，消费满额即可领取停车费。

“微百货”：让移动百货成为现实

如今“大数据时代”的背景下，商之都除了是安徽省大型零售企业第一家率先建立“徽之尚”电子商务应用平台，还是安徽第一家与微信官方合作的服务号企业。

关注“商之都”官方微信的用户即免费获取一张电子贵宾卡，老会员可以把自己的实体卡与微信账号进行绑定，这样的微生活会员卡与商之都实体卡打通后，随身携带的手机瞬间变身会员卡，在商之都消费再也不会出现因为忘记带卡而影响积分的情况了，每次消费行为也会由微信通道进行消费推送提醒。

“商之都”微信服务号还根据用户需求，开发了“都爱购”、“都精彩”、“都尊享”三个功能板块，为顾客提供全方位的个性化功能服务和前所未有的时尚体验。此外，通过“客服助手”界面，顾客还可以在对话框界面与客服沟通，商之都的在线客服会第一时间解答问题，增加为顾客服务的便捷通道。

超市：注重社区体验式消费

提起商之都的另一品牌红府超市，合肥人都已家喻户晓，因为红府超市红星路店是合肥也是安徽的第一家标准意义上的超市。现在红府超市的精品店、社区店、大卖场、校园店 “四轮驱动”，密植合肥的大街小巷。

作为本土超市第一品牌，红府超市深入人心。凡在红府超市购鲜活鱼类，门店员工都会免费宰杀干净，以解顾客后顾之忧。社区门店还提供免费送货服务，周边社区居民如有特别需求，特别是老、弱、病、残顾客，门店员工会免费送货上门。

家电：给顾客更多的感动

“放心满意，国生电器”始终是商之都国生电器秉承的服务理念，多年来坚持为江淮百姓带来优质商品、满意服务。

早在2006年开通的国生电器总部服务热线4008999666，受理顾客咨询，投诉等信息，及时为顾客提供售前、售中、售后全方位的服务。不管批发的大宗客户，还是零售的每一位顾客，国生电器配送同样都是24小时全程服务，专业的物流、配送、安装队伍，提供最优质、最可靠的服务。

在国生电器的一些门店，还有着各自的增值服务。比如合肥胜利路店从2009年以来，一直在开展“便民应急小药箱”活动，免费为顾客提供创可贴等日常应急用药服务；宿州路店“细微服务”是指3C柜组配托盘出示数码产品、带白色手套演示数码产品，彰显对高端产品，以及消费者的尊重，体现了商之都国生电器细微服务。

商之都的服务一直与时俱进，不断接受顾客新的需求挑战；服务无止境，商之都的服务提升永远在路上！