

“安企微云” 引领微营销时代

专访安徽微腾网络科技有限公司CEO王虎飞



□ 李静 沈琳 记者 邹传科

14年的时间里，从一线的技术岗位到管理岗位，再到处级领导岗位，他换了14次岗位，直到去年5月离开“老东家”选择重新开始。而仅仅用了一年时间，他带领的新公司就正式在上海股权托管交易中心挂牌上市。他旗下的“安企微云”“微上商城”“微销客”平台的建立服务于小微企业，帮助他们解决了融资难等困境，为小微企业的O2O模式建立提供了新的出路，他的故事再次验证了一句老话“人挪活，树挪死”。

那么，站在移动互联网浪潮之上，他打造的公司有哪些独特之处？日前，本报记者走进这家新公司……

企业营销需被辅导

随着互联网的飞速发展，消费者的消费习惯发生巨大改变，购物已呈现理性化、碎片化、多样化等特点。O2O模式已成为传统商业单位谋求互联网时代生存权利的必要手段。苏宁、五星、万达、顺丰等传统大企业投入巨资打造自身O2O体系。在安徽省经信委的指导下微腾互联CEO王虎飞把握了这个先机，创立了安徽微腾网络科技有限公司（以下简称：微腾科技），它是国内领先的企业信息化应用开发商和移动互联网微营销平台运营商之一，该平台立足于帮助企业快速建立移动电子商务渠道和O2O（线上/线下）的商业模式。

据王虎飞介绍说，微营销平台建设和服务是当今企业的需求趋势，除此之外安企微云还助力于小微企业解决融资难的困境。对于销售渠道问题和小微企业贷款问题，我们还可以给一些企业进行一些营销辅导，首先帮中小型企业搭建属于自己的微网站，在传统时代我们可以建立自己的官网，但在移动互联网时代必须建立自己的电子商务平台，通过微网站、微店可以将自己的产品推广出去，这也是品牌宣传和品牌推广的过程。

基于信任的“微销客”

没有实物的网上交易早已经不再是不靠谱的事，淘宝、京东……早就让我们提前享受了互联网带来的便捷。但在“微上”商城还有更好的福利，只要我们关注安企微云的公众号，注册后就可以成为一名“微销客”。只要在微信圈里转发一条销售信息，别人点击购买后你就可以得到相应产品的佣金，让你不用成本轻松可以赚钱。

当记者问道：“当朋友圈暴力刷屏红利期已过时，‘微上’商城会面临什么样的抉择呢？”王

虎飞坦言，在朋友圈推销产品只依靠不断刷屏，这是不会长久的，我们鼓励的是分享而不是推销。比如当我们发现一些很有创意的商品，觉得很有意义和使用的价值，分享到了朋友圈，别人看了也觉得有购买的价值时，对产品进行了购买，这才叫分享，把好的东西用真诚的心分享出去，只是一味的推销时间久了只会让别人产生抵触的心理。

“微上”商城为所有入驻商家共享微销客支撑体系。免费获得百万推销员集群，真正实现了移动互联网时代财富的社会化分享，“让传播充满动力，人人都是促销员！”

国内首家O2O体验馆

站在互联网的风口之上，“安企微云”紧跟社会发展的趋势，在政府的大力支持下，建立了国内首个科普式O2O体验馆，在淮北师范大学还建立了第一个O2O实验室。微腾互联CEO王虎飞带记者亲身体验了一次O2O商业模式的操作应用，体验馆内一系列的吸粉硬件吸引了记者的眼球，你只要通过扫二维码添加企业微信公众账号的方式，就可以免费打印手机里的照片，不仅让顾客获得实惠，也让顾客成为你的粉丝，这台可以现场打印出照片的微信照片打印机很是受欢迎。王虎飞还向我们展示了另一个“神器”，WiFi路由器，只要关注商家微信公众账号，就可以免费上网。

“安企微云”从成立至今仅仅一年多的时间，就与安徽省经信委、安徽农大驾校等多家单位合作，强大的企业背后一定有一支优质的团队，国企的高管，还有的来自中科院……这些都是他们团队的成员。安徽微腾网络科技有限公司紧扣时代发展围绕客户需求持续创新，专注于为客户提供全流程的移动互联网应用解决方案。以“无微不至，奔腾不息”的企业理念，为客户创造最大价值。

一键保险 呵护无限

7·8保险公众宣传日，安徽新华在行动



近日，为迎接第三个7·8保险公众宣传日，积极履行企业责任，新华保险安徽分公司组织开展“留守不孤单，新华与你在一起”爱心限时竞拍活动。首先由公司员工捐赠自己的闲置物品，标明起拍价格，然后整理拍照上传到主题活动网页。通过员工出价竞拍，实现闲置物品再利用。所得善款将全部用于下阶段开展的留守儿童关爱活动中去。

新华保险合肥本部积极响应省保监局、省行业协会号召，在合肥欢乐颂广场组织举办广场舞表演，数百名广场舞爱好者统一着装，伴随主题歌曲《保险，让生活更美好》的熟悉旋律优雅起舞，以一种特殊新颖的方式传播保险理念，宣传保险功用。

7日下午，安徽新华响应省保监局、省行业协会号召，赴合肥滨湖湿地公园参加安徽保险业“7·8健康行”活动，分公司总经理罗文、总经理助理励旭红携公司部分领导、员工参加活动，亲自宣传保险。8日，在“7·8全国保险公众宣传日”当天，安徽分公司在大厦门外设立便民咨询台，发放公司宣传单页、《新华客服报》等宣传保险，同时重点推介2015年客户服务节网络开幕式，邀请过往受众参与其中。此外，新华保险安徽分公司还通过大厦LED屏幕滚动显示、粘贴主题海报、公司晨会、微信平台等多种方式宣传“7·8全国保险公众宣传日”。

邹传科

浦发银行： 全球排名跃升至第35位

6月30日，国际权威财经媒体英国《银行家》杂志公布了“2015年全球银行1000强”榜单，浦发银行按照核心资本，排名跃升至全球第35位，较上年（第44位）上升9位；按成本收入比，排名全球银行第2位，中资银行第1位。排名显示浦发银行保持良好的增长势头与核心竞争优势，以及较高的成本控制水平和经营效率。

《银行家》杂志每年7月1日左右发布的全球银行1000强榜单，是当今国际最主流、最权威的全球银行业排名之一，具有极高的专业性与公信力。榜单完全打破国家和地区的限制，对全球绝大多数国家、地区银行发布的上年度经营数据进行评定。

邹传科

兴业银行： 首家“银行系”研究公司成立

6月28日，由兴业银行集团成员单位出资设立，具有独立法人资格的研究机构——兴业经济研究咨询股份有限公司（以下简称“兴业研究公司”）在上海宣告成立。

兴业研究公司是中国银行业内首家采用公司化方式发起设立，并按照市场化机制独立运作的专业研究机构，也是兴业银行在研究领域进行体制机制创新突破的首次尝试，标志着兴业银行正加快推进综合化经营。据了解，公司旨在为客户提供优质、高效的研究支持、金融工程、数据挖掘等服务，研究领域包括宏观经济、利率、汇率、大宗商品、大类资产配置、行业与信用等。“不同于目前市场上的研究机构，我们的研究领域将覆盖货币市场、固定收益市场、权益市场、大宗商品等所有的多层次金融市场。”有“预测帝”之称的兴业银行首席经济学家鲁政委加盟了兴业研究公司并做出上述表示。

邹传科

部分银行理财产品推荐：

光大银行：2015年阳光理财资产管理类理财“T计划定向110”产品EB4672：起购金额：5万元；投资期限：105日；预期最高收益率：5.50%；收益类型：非保本浮动；风险程度：低；销售日期：7月06日至7月13日。

招商银行：招商银行私人银行固定收益系列之鼎鼎成金901659号理财计划：起购金额：10万元；投资期限：182日；预期最高收益率：5.50%；收益类型：非保本浮动；风险程度：低；销售日期：7月03日至7月09日。

交通银行：“得利宝·沃德添利”人民币理财产品(2个月)(2015年7月3日)2242150149：起购金额：10万元；投资期限：62日；预期最高收益率：5.20%；收益类型：非保本浮动；风险程度：适中；销售日期：7月03日至7月09日。

民生银行：非凡资产管理126天增利189期人民币理财产品个人(普通02款)(A2)：起购金额：5万元；投资期限：126日；预期最高收益率：5.35%；收益类型：非保本浮动；风险程度：低；销售日期：7月07日至7月09日。（信息来源：理财网，仅供参考）邹传科/整理