

G 企业故事会

“跨过难关，积极拥抱生活！”

故事背景

随着电影《温暖的抱抱》《送你一朵小红花》的相继上映,2020年中国电影市场也画上了一个圆满的句号。根据专业票房软件猫眼专业版显示,全年电影票房达203.07亿元,超越美国,成为全球第一大电影市场。

天眼查专业版数据显示,2020年至今,全国从事与影视相关的公司中,已经有13170家公司注销或吊销,远远超过2019年全年注销影

视公司数量。另外一些仍在坚持的院线类上市公司则业绩遭受重创,有将近2万家影院倒闭。

回顾2020,疫情下的影院,连续174天关门歇业,电影人的“苦”不难想象。然而,正如元旦影片《送你一朵小红花》所表现的主题那样——“跨过难关,积极拥抱生活!”还有《温暖的抱抱》中的喜剧及温暖色彩,都让观众们对于新的一年重新充满期待。

年届不惑的王柱,出生于艺术世家,父亲和爷爷都是沙坪坝有名的川剧名角,1999年他从部队转业后,也选择了一家颇具知名度的文化单位——沙坪坝电影院。

“从辉煌到落寞,我见证了这家国有影

行将走进历史的进程。”王柱说,作为一名资深影院从业者,对电影有着复杂的感情。“新年第一战”元旦档电影大卖,票房超出人们预期,曾令他心潮澎湃。

据国家电影专资办数据,2021年元旦假期(1月1日~3日)全国电影总票房达12.9亿元,创下历史新高。其中,1月1日单日票房突破6亿元,刷新了影史元旦档单日最高票房纪录。这是在2020年度全国电影票房突破200亿元之后,再次让人们对于电影市场有了更多期待。

可王柱却笑不出来,1月11日,重庆银河影业有限公司贴出的一纸《招租启事》,令他和员工们的心一下子降到冰点:“因经营调整,现面向社会公开招租沙坪坝电影院场地。”“公告日期应该可以算是正式记录进入历史的时间了,1952年至今69年。”王柱说,“人生70古来稀,重庆独一无二的老字号影院品牌,可惜了。”

70年国有影院艰难自救

隶属重庆银河影业有限公司的沙坪坝电影院,创立于上世纪50年代初期,地处沙坪坝三峡广场步行街入口处,曾是万和院线的重要理事成员单位,而今辉煌不再。自疫情以来,因种种原因,至今尚未复映。

“现在场地对外招租,如果有人继续租来开办影院还好,可这种寸土寸金的商业口岸,没有一点情怀的人,谁会拿来自营不赚钱的电影院?职工们都盼望着能尽快恢复正常!”作为该影院业务经理的王柱说。

在他的记忆中,沙坪坝电影院曾拥有国内最先进的放映设备。其中“SRD立体声电影厅”从美国进口的数字解码器每台价值数十万元,音响效果让人心旷神怡。影院有“SRD立体声电影厅”“SR立体声电影厅”等五个厅,座位数共有811个。影院采用全套高档豪华专用座椅,很舒适。但毕竟是一家

“我就不信东风唤不回!”王柱说,期待影院的凤凰涅槃。

采用领先技术的影院逆市开业

2020年的确不易,以重庆沙坪坝商圈为例,7家影院中,3家关门歇业。然而在这样

的背景下,去年12月30日,同在该商圈的UME影城金沙天街店却开业了。

这家建在国内首个商圈高铁TOD“火车站里”的电影院,是UME品牌在西南地区投资千万元打造的旗舰店。UME重庆金沙店有15个影厅,2100多个座位,豪配了LUXE、CGS中国巨幕、UME DMAX三大巨幕,同时巨幕打造了西南区首个三星Onyx LED影厅,开启告别传统银幕的全新时代。

这列光影特快跨年首发,开业跨年活动更是潮爆,几乎场场爆满,一扫山城影院低迷景象。为重庆元旦假期创历史新高,3259.79万元票房,贡献了不小的力量。

“去年复工以来,UME重庆区域影城就继续保持领跑重庆影市。今年新年档,随着新起门店UME影城金沙天街店开红盘,整个‘市占’票房比更大幅上涨,也为重庆影市整体票房业绩带来了大的提升,非常提气!”1月16日,重庆UME影城区域宣传负责人王兴高兴地说。

虽然影院从去年1月24日就开始暂停营业,但员工们一直为恢复营业做着准备。特别是疫情有所缓解以来,严格按照国家和重庆市相关疫情防控技术指南,进行相关的防疫工作,定期对设备进行保养,对大厅进行消毒,甚至专门建立了“工作人员健康台账”。去年7月允许复映后,第一时间全部影城对外开放。

王兴说,2004年UME影城就来到重庆,精耕细作16年,截至2020年底UME在重庆经营了13家门店,“在这个信息流量的时代,传统的影院放映功能已经无法满足广大观众的需求,影院想要留住更多的观众必须要突破单一的放映模式。”王兴以新开的这家店举例道:当你步入UME影城重庆金沙天街旗

舰店,仿佛置身于复古“火车站”,随处可见的列车元素与涂鸦墙、列车微缩景观、电影主题模型道具、手办海报等结合,让电影主题化、生活化,让影迷们在观影之余可以在影院里找到一片驻足休闲娱乐的打卡空间。

新年带给电影业几多期待

今年元旦档,3天收获近13亿元票房,创新历史记录。作为“新年第一战”,大大超出预期,也让他们对新一年的电影市场重新燃起了希望。

国家电影局发布的数据显示,2019年全年共生产电影1037部,其中电影故事片850部;而2020年的影片总量为650部,电影故事片531部,产能进一步压缩。回顾2020年的电影数据,国产电影扛起了八成以上的票房,而这种情况预计还将持续一段时间。

“只有越来越多新片的加入,才能让观众拥有更多选择,也才能为电影市场注入更强的信心。”王兴说。

作为影院资深人士的王柱观察,重庆的外资、合资影院大多经营较好,而国有影院3/5处于关门状态,还有1/5在观望,恢复营业的在1/5左右。他认为,电影院重启也需要资金,不少电影院因资金链断裂导致重新开业受到影响。因为储备金不足、租金、人员流失等多种原因,淘汰是残酷的,但相信挺过来的都会活得更好。

金睿天甲影业副董事长莫争谈道,影院开业后还是会很困难。电影要恢复,一方面是看疫情,另一方面就是要好电影。如果没好的电影上映,疫情结束电影市场还是水深火热。他建议政府出台力度更大的扶持政策,如补贴房租、购买电影券等,让影院能继续经营下去。

阿里影业灯塔整合营销平台总经理袁娟则认为,多元内容的供给恢复、营销方式的迭代革新,以及多元宣发策略的实施,将带动观众全面回归影院,推动中国电影重攀高峰。



更多精彩
请扫二维码



APP精准投送广告,关闭键≠关闭

如何让APP广告装上“关闭键”?

精准投送+引诱下载

“每次儿子一看手机就给我下载一堆软件,都是他玩游戏下载的。卸载了还有垃圾,就很麻烦。”安女士的孩子今年5岁了,喜欢玩手机游戏,每次玩过之后,都会下载很多其他游戏软件。据安女士观察,儿子下载的软件都是所玩游戏广告推送的内容,还有一些则是短视频广告推送的内容。

存在同样苦恼的,还有喜欢健身的陈先生。他表示,自己会通过看短视频的方式健身,但是看了一段时间之后,他就会看到存在广告的短视频,而且广告内容就是健身方面的产品。

这些精准投送的广告,在其独特的“诱惑”下,成了用户无法避免的广告和软件。其实,对于互联网广告,《中华人民共和国广告法》第四十四条规定:“利用互联网发布、发送广告,不得影响用户正常使用网络。在互联网页面以弹出等形式发布的广告,应当显著标明关闭标志,确保一键关闭。”

《APP安全意识公众调查问卷报告》显示,逾六成受访者可以接受精准推送和个性化广告,但也有近三分之一的受访者表示很反感,感觉自己被窥探或偷听。

APP广告乱象隐藏风险

尽管国家已有相关的法律法规,但在APP广告下衍生其他问题,存在难以判断的隐形风险。

前两天,正常浏览朋友圈的张阿姨看到了一则化妆品广告,原本想屏蔽广告,却看到底下有很多好友的评论。虽然广告本身没有问题,但是其互动的留言却让人有些慌张。

在家人的帮助下,张阿姨在朋友圈举报中反馈了该信息,截至目前,没有得到官方回复。

除此之外,短视频APP中的广告对用户指向明确,存在隐形风险。

记者发现,翻阅抖音、微博等应用时,会经常出现“微博账号贷款”“某某平台贷款”等各式各样的广告。此外,游戏中也存在广告推广,一些游戏将奖励与特定微信公众号或特定APP相连,提出日日登陆、活跃等奖励,从而给玩家奖励,一些玩家取得奖励后,其QQ号会被自称“游戏公司工作人员”联系,以进行新游戏的内部测试为由添加好友。“被加好友的那一刻,我就觉得自己的隐私被卖了,心里特不舒服。”某游戏玩家摆女士说道。而在推广的软件、微信公众号内,又存在不一样的广告。

“对于这些广告,它是存在人为操作性

的,用户可以选择不去下载、关注,同样,它的受众也是有明显的指向性的。”有专家说。

需强监管严追责

此前,上海市消费者权益保护委员会副秘书长唐健盛在采访中说道:“APP的广告特点是信息展示到点击购买,所以我们认为APP的闭环型广告,对消费者知情权和公平交易权的影响,比其他广告可能要大。”

由此可见,APP推送广告更需要尊重消费者的权益,减少关不掉、隐藏深的广告,但就目前而言,APP平台在广告推送方面不仅没有保障消费者的利益,同时降低了企业自身品牌形象。

广告虽然在APP平台上,但其同样受到《广告法》的约束。因此,面对手机APP广告乱象,需要增强监管,严格要求广告主,把关广告内容,降低“关不掉”“隐藏深”的广告现象的出现。同时,对企业也要严格要求,明确企业社会责任,减少垃圾广告的投放。从而规范APP广告投放的环境。

业内人士指出,终结APP广告乱象,需要加强监管。APP发布者要尽到对广告内容进行合法性审核的义务,为消费者“把好关”。而相关部门也要加强监管,发现一起查处一起,才能为APP广告装上“关闭键”。

G 市场观潮

本报记者 赵昂

根据中国支付清算协会发布的报告,2020年,有将近四分之三的移动支付用户每天使用移动支付,较上年提高4.4个百分点。其中,二维码支付是移动支付用户最常使用的支付方式,占比95.2%,较2019年提高2.6个百分点。

报告还显示,移动支付在停车缴费场景中,应用增长较快。事实上,扫码支付停车费,已经成为许多大型商厦停车场的标配,商厦也因此省却了不少人工成本。毕竟,停车场出入口24小时有人值守的话,开支还是不少的。不少商厦将停车缴费委托给专业的停车场公司来运营,一些专业的公司也通过推广自己的支付渠道,来提高无感支付的比例,吸引消费者优先选择自家停车场,以此为商厦引流。

天眼查专业版数据显示,我国目前共有超过78万家停车相关企业。近十年来,我国停车相关企业的年新增数量持续增长,注册增速已经连续四年(2016年~2019年)超过20%。2020年共新增企业超过22万家,同比增长64%。

不过,由于大大小小的停车公司五花八门,消费者在关注了林林总总的公众号,下载了不少APP之后,在网络信号有限的地下停车场里手忙脚乱。一番操作下来,消费者还是付同样的停车费,但付出的时间成本,比过去人工收费少了多少呢?停车场实际的运转效率,比过去又真的提高了多少呢?这点是值得探究和思考的。

也就是说,如果智慧停车只停留在二维码或者公众号缴费上,显然是不够的,消费者需要的是全流程的智慧停车体系。停车场之外,需要车位信息的实时查询,进入停车场,需要智慧导航及时寻找适合自己车型的空余车位甚至充电桩,停车之后,需要电梯间和停车位的具体查找……消费者关注这些问题,甚至甚于缴费,因为开车出行,最重要的需求是效率和便捷。

相反,如果商厦只是简单地将停车场“一包了之”,想着既能省却自己的人力支出,还能坐收一笔租金,那么停车场的运转效率就难以保证了。一个进出口排队许久,里面绕得像迷宫的停车场,消费者不会想再来。更何况,在这个汽车时代,智能便捷的停车场而非光鲜亮丽的大堂,往往才是一个商厦留给消费者的第一印象。

当然,单独一个商厦,很难独自设计停车场的智能体系,这就需要借助专业的停车场公司,而停车场公司也应意识到,自己最核心的竞争力不是收费有多快,而是通过智能手段,提升消费者在停车全过程的体验感。在这一过程中,不是人越少越好,不是彻底没有出入口管理员就是智能化,相反,当消费者需要特定服务时,面对冰冷的二维码,还是贴心的人工服务能带来更好的消费体验。

在深圳投资外企可获最高250万元奖励

本报讯(记者刘友婷)近日,广东深圳市商务局出台《深圳市外商投资企业新设和增资奖励实施细则》,将对符合一定条件的在深圳成立的外商投资企业,按其2020年度实际使用外资金额予以新设和增资项目奖励。该实施细则自2021年1月14日起实施,有效期至2021年12月31日。

实施细则明确,在深圳注册成立的外商投资企业,将按2020年度实际使用外资金额予以奖励。其中,新设奖励项目指外商投资企业成立后,外方股东认缴出资于2020年度实际缴付到位的项目;增资奖励项目指外商投资企业成立后,增资时新增外方股东认缴出资于2020年度实际缴付到位(要求增资前外方股东认缴出资部分已缴足)的项目。

实施细则规定,除房地产业、金融业及类金融行业项目外,将按照2020年度实际使用外资金额(不含外方股东贷款,下同)给予新设和增资的外商投资企业分档奖励,年实际使用外资金额500~1000万美元的奖励100万元人民币;年实际使用外资金额1000~2000万美元的奖励200万元人民币;年实际使用外资金额2000万美元及以上的奖励250万元人民币。

国内首个页岩气三层立体开发获突破

本报讯(记者邹明强 通讯员戴莹)记者日前从江汉油田获悉,国内首个页岩气三层立体开发评价井组——涪陵页岩气田焦页66号扩井组的4口气井连续试气获高产,各井测试产量合计达67万立方米/天。

实施细则明确,对在深圳注册成立的外商投资企业,将按2020年度实际使用外资金额予以奖励。其中,新设奖励项目指外商投资企业成立后,外方股东认缴出资于2020年度实际缴付到位的项目;增资奖励项目指外商投资企业成立后,增资时新增外方股东认缴出资于2020年度实际缴付到位(要求增资前外方股东认缴出资部分已缴足)的项目。

2020年以来,为充分动用气田焦石坝区块储量,进一步提高气田采收率和产量,江汉油田涪陵页岩气公司优选焦石坝区块的焦页66号扩平台作为三层立体开发试验平台,最大限度地提高储量动用率。此次试验成功,为页岩气开发储备了技术,为气田高丰度区资源充分利用提供了新思路。实施后立体开发区采收率有望进一步提高,持续保持行业领先地位。

变废为宝,投建绿色循环产业链

本报讯(通讯员吴峰思 通讯员马安妮)近日,位于陕北的榆林市榆神工业区华航能源有限公司生产销售一派繁忙景象,一辆辆大型罐车把生产柴油、汽油用的绿色能源产品煤基柴油、煤基石脑油运往国内16个省区市。

作为成立于2011年的混合所有制企业,华航公司实施创新驱动绿色循环发展方式,不断提升能源科技研发和装备水平。2015年建成投产的20万吨/年煤焦油生产超高压针状焦装置及配套设施项目,总投资15亿元,年营业额17亿元,年创利税1亿元。一期项目产生了良好的经济社会效益,可年加工煤焦油50万吨,年产针状焦10万吨,煤基柴油27万吨,煤基石脑油8万吨,形成了煤焦油→加氢煤焦油→针状焦→煤基柴油、煤基石脑油产业链。公司二期准备上60万吨/年沸腾床煤焦油全馏分加氢项目,将通过技术创新,投建煤炭分质利用项目,将煤炭充分利用,把煤焦油变废为宝,将副产品荒煤气提纯制氢,用于煤焦油加氢;产出的洁净煤用于生产乙二醇和金属冶炼。煤炭分质利用项目建成后,绿色循环产业链将继续拉长,还将利用自有专利技术把针状焦深加工成副材料碳纤维。