

第一届英雄联盟手游职业联赛收官

起亚携 K5 见证首冠诞生

□凤明轩



FPX 夺取首届英雄联盟手游职业联赛总冠军。

盐城晚报讯 5月15日,第一届英雄联盟手游职业联赛(WRL1)总决赛完美收官,JDG与FPX两大战队展开巅峰对决,最终FPX斩获总冠军。作为英雄联盟手游职业联赛(WRL)的首家汽车独家战略合作伙伴,起亚携超越年轻用户期待的B级车K5现场助阵并见证了英雄联盟手游职业联赛(WRL)首支冠军战队的诞生。此外,FPX、JDG、NV与OMG四支战队,将代表中国大陆赛区参加2022英雄联盟手游全球冠军杯。

近年来,随着移动互联网兴起和汽车消费人群越来越年轻,电竞文化大行其道,并逐步从端游向手游过渡,英雄联盟手游作为全球知名的手游超级IP,成了年轻人追逐电竞梦的重要舞台。首届英雄联盟手游职业联赛应运而生,开辟手游电竞全新赛道,既为年轻人创造了实现梦想的平台,也成为起亚品牌与年轻人互动对话的重要桥梁。

作为本次大赛的汽车独

家战略合作伙伴,诞生于电竞之乡的起亚,有着与生俱来的电竞基因,2016年便与英雄联盟总决赛和全明星赛合作,探索电竞营销。此次起亚牵手英雄联盟手游职业联赛,双方还将在赛事定制、品牌联动、主题活动、联名周边、粉丝互动运营等方面进行全方位、多维度的探索与共创。目前,“2022年起亚杯首届英雄联盟手游全国联赛”也已经进入下半赛段的激烈角逐,掀起全民电竞热潮,助力年轻的英雄联盟召唤师们实现职业电竞梦想。

尤为值得一提的是,起亚旗下的K5也成为陪伴和激励选手乃至年轻人突破自我、挑战巅峰的理想座驾。灵犀美学设计更加符合年轻人审美,低趴的重心、凌厉的线条和溜背式造型,营造出动感十足的“轿跑风”。智能科技配置方面,12.3英寸双联屏,内置与国内互联网巨头联合开发的百度智能互联系统3.0,支持语音识别控制、手机互联、IoT

车家互联、UVO远程控制等功能;L2+级智能驾驶辅助系统,拥有导航自适应巡航、高速公路驾驶辅助系统、双边侧后方影像、乘客安全下车辅助等20余项黑科技配置,比同级车型“聪明”40%,能够时刻保障行车安全。在全面安全体系加持下,起亚K5连续两年被美国公路安全保险协会IIHS评为“顶级安全之选”。不管是在电竞赛场,还是人生路上,颜值和智商都在线的K5都将助力年轻一族玩出精彩。

面对新机遇,立足新起点,针对中国用户个性化、多元化的需求,起亚在产品、营销、品牌建设、用户体验等方面加快焕新步伐。未来,起亚将持续深挖MZ世代用户的喜好和生活场景,通过更多跨界IP合作、文化、娱乐体验活动;引入更多全球高品质的车型和领先技术,为更多中国用户提供超越期待的体验和品牌和产品体验,让更多人看到新起亚的新面貌新气象。



起亚K5。

陕西达美轮毂公司机加工先锋班组荣获“全国工人先锋号”称号

盐城晚报讯 日前,中华全国总工会在京隆重召开大会表彰2022年全国五一劳动奖和全国工人先锋号获得者,陕西达美轮毂有限公司机加工先锋班组荣获铜川市唯一“全国工人先锋号”荣誉称号。

陕西达美轮毂有限公司由悦达集团、苏美达集团、铜川市产业合作发展基金三方共同出资成立,是苏陕对口合作重点项目,填补了陕西轻量化铝轮毂制造的空白,树立了“陕西制造、铜川配套”的标杆,入选2020“中国精准扶贫优秀案例”。

达美轮毂公司机加工先锋班组成立于2020年6月,班组共55人,其中男51人,女4人,党员2人,团员10人;高级工2人,中级工23人,初级工1人;班组平均年龄31岁。曾于2020年荣获“铜川市工人先锋号”,2021年荣获“陕西省工人先锋号”等荣誉。

机加工先锋班组主要承担自动化OP1车切削外轮辋、内轮辋、肋骨、中心孔等加工工序,并承担对轮毂动平衡自动化检测和气密性自动化检测等工作。班组始终坚持把产品质量放在首位,通过不断优化工艺程序,调整团队协作流程,产品质量直通率大幅提升。规模化生产过程中,该班组2021年一次直通率95.9%,超过了92%的行业标准。

机加工先锋班组自成立以来,通过科学安排生产计划,合理部署工作任务,不断激发班组内生动力。2021年实现高质量生产轮毂82万只,实现了月产能不到1万只到月产能超过10万只的跨越,班组整体协作水平、工作技能、工作效率得到了明显提升。同时,该班组结合实际操作,深入探索研究,通过小改造、小发明等优化工艺流程,减小劳动强度,提升生产效率20%以上,有效实现降本增效。

达美工会

江苏悦达家纺有限公司

营销特训营助力市场拓展

盐城晚报讯 近日,江苏悦达家纺有限公司根据“双鹰”计划安排,组织开展了“精鹰”营销特训营学习分享活动,以提升营销沟通、谈判技巧能力为前提,为营销团队开启新征程“赋能充电”。公司领导、营销公司全体人员,研发部、生产技术部、织造分厂相关负责人以及兄弟单位营销团队共同参加了分享活动。

此次分享活动紧贴营销日常工作实际,内容涵盖了染整知识、产品报价、开发客户、维护客户、谈判技巧、汇款技巧等。各版块业务经理针对目前营销现状解读了在实际操作中所遇到的问题,带着案例分析展开讲述,具有较强的实用性。活动中,新进年轻业务员还运用简洁明了的PPT搭配上风趣幽默的解说,以自己的视角向大家分享了自己的营销心得。

活动尾声时,悦达纺织集团有限公司副总经理、悦达家纺有限公司总经理孙仁斌在总结时对大家的表现给予热情鼓励和赞扬。本次活动对年轻人对销售的独到见解令人印象深刻、耳目一新。同时,他对新进业务员的成长表达出殷切期望,表示公司会不断为员工提供学习培训的机会,不断提升员工专业能力和素养。希望面料公司营销工作要坚持年度目标导向,以分享活动为契机精准发力,提高营销软实力,补好销售队伍短板,围绕营销目标,问题一项一项进行分析,环节一个一个抓好,从而促进面料公司营销效能进一步提升。

嵇玉贵 张光捷