原源：致力于构建“智慧旅游”生态

原源

当今时代，“智慧旅游”已成为行业发展的新风向标。作为国内知名的“智慧旅游”解决方案提供商，兰州东方商易文化传播有限责任公司自成立以来，就凭借创新实践始终站在创新旅游数字化的前沿。

作为“智慧旅游”行业的资深专家，原源是兰州东方商易文化科技有限责任公司和甘肃博爱文化传媒有限公司的创始人、总经理。其旗下公司还包括甘肃桓宇文化旅游咨询有限公司、甘肃兰天智慧网络信息科技有限公司等。这些公司共同构建了“智慧旅游”解决方案的产业矩阵。通过发展集智慧管理、智慧营销等为一体的“智慧旅游”模式，原源努力推动传统旅游业态转型，打造“互联网＋旅游”生态。

原源将互联网技术与旅游产业深度融合，致力于构建集旅游管理、营销、服务于一体的“智慧旅游”生态。在十余年时间里，原源带领公司在技术研发、产品创新、实践应用等方面持续发力，打造出了涵盖“智慧旅游云平台”“智慧旅游营销平台”“三维虚拟仿真系统”等在内的丰富的数字产品矩阵，为旅游企业提供了全方位的智慧化解决方案。

2018年，她主导研究的“互联网＋智慧文化旅游大数据云平台项目”获得了由中国科学技术协会颁发的国家科技成果一等奖。目前，该平台已在全国多地投入应用，服务了数百万游客。

聚焦“互联网＋旅游”数字系统平台，原源将数字技术投入各大景区的旅游资源管理、景区运营管理、旅游营销等各个环节中，引导传统旅游向数字化、智能化转型，实现全流程的数字化管理。

展望未来，原源将持续加大在“智慧旅游”领域的研发投入，在5G、AR/VR等前沿技术赋能、数据分析挖掘、智慧营销创新等方面持续发力，进一步夯实“智慧旅游”的技术和解决方案能力，为企业高质量发展注入强劲动力。（陈莉）

曹琳：为传播交流书法艺术贡献力量

曹琳，出生于1960年，是上海源好文化艺术交流中心创始人，同时担任上海名家艺术研究协会理事、上海中外文化艺术交流协会理事。

生于书香世家的曹琳，钻研掌握古篆、唐楷、魏碑及行草等各类书法。她的风格以“挺拔秀逸，雄浑大气”闻名。凭借深厚的书法造诣，曹琳的作品被海内外多个平台展览、收藏，如《中国艺术学院十周年文献集》《长三角甲骨文书法篆刻名家作品展览》《日本2018第51回国际书法艺术展》《海内外名人名家100人书画篆刻展》《海派名家名扇集锦》等。

曹琳既是书法艺术家，又是书法教育专家。2014年，她创立了上海源好文化艺术交流中心，将该中心发展成了集书法教育、创作、展示、培训、研究于一体的专业平台。通过搭建这一平台，她积极探索构建以能力为导向的书法考级教学，为书法教育事业的蓬勃发展注入了绵薄之力。

源好文化艺术交流中心这一平台成立至今，已成为业内知名的书法、美术教育基地。曹琳联合许多书法家，先后在中国台湾、中国澳门、法国巴黎等地举办书画交流活动，助力推动了书法艺术在世界范围内的传播。（王彭）

曹琳

徐姗姗：倡导以用户需求为导向的管理理念

徐姗姗

在数字化与零售深度融合的浪潮中，徐姗姗凭借出色的技术背景和创新的管理理念，通过技术驱动与管理实践的深度融合，成为珠宝行业智慧运营领域的知名人物。

徐姗姗拥有杭州电子科技大学计算机科学与技术本科学位，在美国桥港大学攻读硕士时，她还深入研究了数据分析与系统测试。她在数据处理和系统优化领域展现出敏锐的洞察力，尤其是在云计算与大数据的应用方面，为其后续的职业发展奠定了坚实的基础。

智慧运营助企业转型

2017年，徐姗姗转型加入北京福满金城珠宝有限责任公司，开启了从技术到管理的全新职业征程。在担任设计总监与智慧运营管理专家期间，她将技术能力与管理实践深度融合，为公司带来了显著的转型与发展。通过大数据分析，她精准捕捉客户购买行为，优化了珠宝采购与库存管理流程，使库存周转率提升了30%以上。同时，她构建了线上线下联动的多渠道智慧运营模式，显著扩大了公司市场的覆盖率。同时，利用会员数据和智能推荐系统，她为客户提供个性化的珠宝设计与购买建议，大幅提升了客户满意度和复购率。此外，她还结合市场需求与文化元素，推出多款创新珠宝设计，成功塑造了品牌形象，使公司从传统零售商转型为兼具设计与服务特色的企业。

从技术到管理的创新跨越

徐姗姗的智慧运营理念推动了企业的发展。在她的倡导下，北京福满金城珠宝有限责任公司始终坚持以用户需求为导向的管理理念，将技术创新融入业务的每一个环节。她引入智能化工具和大数据分析方法，提升了企业从采购到销售的全流程效率。通过优化客户体验与市场策略，她为企业树立了全新的服务标准，也为同行业提供了可借鉴的管理模式。（王也成）

楼昌玮：通过石刻微雕感受传统文化魅力

楼昌玮，中欧国际设计文化协会会员，深耕石刻微雕艺术领域40余年。他以天然石材为载体，将古代玉器、青铜器及紫砂茶壶等传统器物以微雕形式巧妙重现，作品蕴含着精湛的技艺与独特的匠心。

楼昌玮出生于浙江嵊州市，自幼在父亲指导下学习书画，在构图与线条的把握上练就了良好的基本功，为后来的微雕创作打下了扎实的基础。年轻时，楼昌玮是嵊州老乡中国微雕大师周长兴的关门弟子。潜心钻研30余载，楼昌玮的雕刻技艺日臻成熟。周长兴对他的作品赞不绝口，称赞他创作的仿青铜器微雕作品工艺精湛、细腻入微。

在创作的过程中，楼昌玮擅长通过观察石材色彩与纹理，因材施艺、随形赋意。他将传统中国文化与石刻微雕相结合，细致还原古代器物的质感与神态。一件作品从构思到成形，需要经过漫长的打磨与雕琢，每一刀都凝聚着耐心与热爱。

今年年初，楼昌玮受邀参加了欧洲比利时Martin Van Blerk画廊的“七彩祥龙——中国龙年艺术展”。其微雕作品《双鹿听经》和《花瓶小组》作为展览的主打作品，惊艳亮相于国际舞台，吸引了大批参观者驻足欣赏。

作为一位民间工艺美术达人，楼昌玮为人亲和。他每日沉浸在自己的工作室里，潜心雕刻，业余时间种植花草。在他看来，艺术创作是一种心灵的修行，是与自然和文化的对话。他希望能用自己的一双巧手将一颗颗平凡的石头雕琢成“掌中瑰宝”，赋予它们新的生命与价值，让人们透过作品感受到中华传统文化的深邃与智慧。（许倩）

楼昌玮

苏丰鸣：努力为更多患者带来希望

作为国内急救医疗领域的专家，苏丰鸣常年亲临急诊救治第一线，依靠自身的急诊医学专业能力救治危重症患者，创新急救医疗技术，展现了高水平急诊医学专业人才的风采。

苏丰鸣是阜外华中心血管病医院急诊科的副主任医师，2009年开始从事急诊工作，拥有十余年的丰富急诊救治经验。他精湛的临床急救技术能够为患者带来安心感，也同样深受阜外华中心血管病医院院方的信赖，常常被指派执行外出会诊任务。

依托于丰富的临床经验，苏丰鸣还在医院开展了多项急救医疗技术研究工作，撰写了多篇学术论文，进一步丰富了阜外华中心血管病医院在急诊救治方面的学科研究。苏丰鸣的学术成果为众多临床急救一线的场所提供了精准有效的治疗方案参考，造福了患者。

除了医疗相关研究，苏丰鸣还开展了急诊医学数智化方向的研究，基于对急诊工作的深刻理解和医院制度的认知，他研发出“基于智能电子病历系统的急诊医疗协同平台”“基于人工智能的急诊诊断辅助系统”等运用智能技术辅助诊断、提高诊断和救治效率的技术成果。他的技术成果不仅提高了诊断效率，患者的生理状况信息也能够在院内各科室高效流通，使得患者的接收、转诊更顺畅，也使医院在急诊医学科数智化研究领域取得了重要突破。

苏丰鸣

凭借丰富的临床经验和不断突破的研究成果，苏丰鸣在实际救治中屡创佳绩，他的成果还推动了医院急诊医学的发展，彰显了一位有责任、有担当、有能力的医生的医者仁心。正是许许多多像他这样默默奉献、无畏前行的急诊医学工作者们，用智慧与汗水，守护着每一个生命的平安。未来，苏丰鸣将继续在急诊医学的道路上砥砺前行，努力为更多患者带来希望。

苏丰鸣对好医生的评价标准是首先要技术过硬；其次是医德、人品好。只要对病人有益的事，他都会全力支持，用精湛医术和敬业精神，书写着一个个感人的生命故事。（温晓彦）

连钟：创新是企业发展的不竭动力

右一为连钟

在全球化的浪潮中，智能纺织品的开发和推广已成为纺织行业的重要发展方向。在这一领域，有一位专家以其出色的领导力和创新精神，引领着企业的发展，他就是连钟。

2017年4月，连钟担任绍兴曲米绣品有限公司总经理，负责拓展进出口业务和开发新品种。2018年11月，连钟还担任了绍兴登兴绣品有限公司总经理，负责绣花面料生产。在连钟的领导下，绍兴曲米绣品有限公司已经成为专业出口特殊蕾丝绣花面料的知名企业。目前，公司50%的产品销往北美，30%销往欧盟市场，20%销往中东高端市场。公司的产品以经典、优雅、大方而著称，同时也不乏时尚、流畅、多彩的元素。

连钟认为创新是企业发展的不竭动力。在他的推动下，绍兴曲米绣品有限公司不断聚焦于经典与时尚的设计，严格把控产品质量，根据客户需求提供定制服务。公司的产品线丰富多样，包括绳带、珠子、亮片绣花等，这些产品不仅在设计上追求时尚与精致，更在材质和工艺上追求品质。连钟的创新思维与传统工艺的结合，使得绍兴曲米绣品有限公司的产品在国际市场上脱颖而出。公司的产品不仅满足了消费者对美的追求，更在智能纺织品的开发上迈出了坚实的步伐。

连钟的全球化视野，让绍兴曲米绣品有限公司的产品得以行销全球。公司通过参加国际展会与全球客户建立了紧密的联系，通过与国际客户的沟通和合作，不断优化产品和服务，提升了公司的国际竞争力。在连钟的领导下，绍兴曲米绣品有限公司不仅在产品质量上追求卓越，更在服务上追求完美。公司提供竞争力的价格、严格的质量管理体系和专业的设计团队，满足客户的多样化需求，确保为客户提供一站式的服务。

连钟以其在智能纺织品开发及推广方面的努力，推动了企业的智能转型，也为传统工艺与现代科技的融合提供了新的思路。（王爱华）

田凯：科技研发引领企业发展

田凯

在教育科技蓬勃发展的浪潮中，田凯凭借其在计算机与信息系统研发管理领域的出色才能，为企业创新注入了强劲动力。

学术深耕

田凯在学术研究方面展现出了深厚的功力，他对搜索引擎AltaVista的研究成果斐然。在其发表的《搜索引擎AltaVista调查与测评》一文中，他详细剖析了AltaVista的数据库收录范围，其网页数据库种类丰富多样，简单检索方便、快捷。高级检索通过逻辑表达式等高级功能满足用户深层次的需求，强力检索作为简单检索的扩展提供更多控制选项，为用户提供了一个通往信息世界的大门。

职业逐梦

田凯在不同企业中留下了深刻的创新足迹。在北京北大方正电子有限公司就职期间，他深入研究市场需求，带领团队不断创新产品功能，优化用户体验，使得公司产品在行业内脱颖而出。随后他就职于北京简单科技有限公司，期间他积极推动公司在线教育产品的转型升级，助力公司在在线教育市场中实现了跨越式发展。2011年1月，田凯担任北京京师同文网络技术有限公司总经理，在他的带领下，公司成功推出了一系列具有创新性和影响力的产品，为教育行业提供了全方位、高品质的资源服务解决方案。

在田凯的倡导下，以用户需求为导向的产品研发理念深入人心。他所领导的京师同文网络技术有限公司始终坚持这一理念，为教育产业提供了更加贴合用户需求、富有创新性的产品和服务，带动了整个企业服务质量的提升。（陈东）

於克东：智能化实践助力汽车销售

在新能源汽车市场蓬勃发展的当下，如何创新传统4S店的运营模式，适应智能化趋势，成为行业关注的焦点。浙江国旺汽车销售服务有限公司总裁於克东，以敏锐的洞察力和扎实的智能化实践，打造了一套新型的汽车销售体系，为企业发展提供了全新思路。

智能化优化效率

於克东2017年毕业于大连交通大学经济管理学院。2018年，他加入杭州创立浙江国旺汽车销售服务有限公司，成为比亚迪品牌4S店的运营商。起步阶段，他便确立了“以智能化优化效率、以服务升级体验”的战略方向，结合自己的商业背景与技术团队的支持，将智能化理念全面融入到汽车销售中。

於克东采用智能数据分析技术，构建客户画像，挖掘客户购车需求。通过分析客户喜好与地区需求，他制定了更贴合市场的营销策略，实现了资源优化配置。他还引入智能库存管理系统，实现多门店库存的实时共享与调配，降低了冗余成本。同时，他与供应商紧密合作，通过自动化补货机制加速了热门车型的到店速度。而且，他还在4S店部署VR展示技术，让客户身临其境地了解车辆的性能与配置，不仅增强了互动感，还显著提高了客户购车决策效率。他还引入CRM智能管理系统，从客户咨询到售后保养，全程智能化跟踪和定制化提醒，大幅提升了用户体验和粘性。

多店协同打造市场

从浙江国旺汽车销售服务有限公司起步，於克东在短短几年内，先后创办了杭州国旺广迪、浙江国旺荣达、浙江国旺汇达等4S店。这些成绩不仅得益于於克东的商业管理才能，更来自于他对智能化应用的深度实践。他通过智能技术实现了门店之间的高效协同，推动了企业全区域市场份额的稳定增长。在汽车智能化领域，於克东采用智能化技术推动模式革新，通过精准数据分析实现营销数字化转型，以智能管理体系提升运营效率和客户满意度。展望未来，他计划结合自动驾驶与智能交通系统，完善服务生态链，并将企业业务推广到更多多城市。（孙小瑞）

於克东