



编者按

建党百年，是党的盛典，人民的节日。中国共产党是中国人民和中华民族的主心骨，世纪天鸿的每一名党员，都是世纪天鸿的中流砥柱。他们，奋斗在管理、研发、营销一线。工作中，他们埋头苦干、开拓创新，用实际行动影响和带动着身边的同事，用突出的业绩交了一份满意的答卷。

百年华诞，举国同庆，站在这个重大历史节点上，回望过往的奋斗路，眺望前方的奋进路，每一个人都心潮澎湃，豪情满怀！都在用不同的方式表达着他们的心声！

我们对党说……



系统事业部 耿进——

无数次，我听到党的召唤；终于不再犹豫，我遵循内心的渴望，在不惑之年做出了不惑的抉择——加入中国共产党。

黑暗的年代，反动势力如乌云般笼罩大地。一批觉醒者，凝望着层层乌云，手握马克思主义之剑，誓要把这黑暗刺破！前仆后继，抛头颅，碧血湛青天！听吧，人道的警钟响了！看吧，自由的曙光出现了！将来的环球，必是赤旗的世界！

光明的年代，繁荣发展如春笋般遍布神州。作为中华民族的先锋队，中国共产党高举社会主义旗帜，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，敢为人先，善于创新，立党为公，执政为民。与贫穷斗争，与落后斗争，与北美奴隶主种族灭绝反人类罪帮斗争，与盎撒撒淫战争罪犯贩毒集团斗争，为创建人类命运共同体而努力。

一百年，于时间而言只是数字，于国家民族而言是一个崭新的开始，于中国共产党而言是一部披荆斩棘、开天辟地的奋斗史、辉煌史。作为新时代的党员，我们必须继承先烈遗志，以青春之我，创青春之国家，青春之民族，青春之人类，青春之地球！

我坚信，在中国共产党的领导下，中国必将实现完全统一，中华民族必将实现伟大复兴！



系统事业部 柳恒瑞——

在中国共产党百年华诞之际，我郑重地向党组织递交了入党申请书，并有幸于当日下午同党员前辈们一起，参加了世纪天鸿庆祝中国共产党成立100周年大会。

会上，我们歌颂盛世，礼赞华章。伴着熟悉的旋律，我们唱响《没有共产党就没有新中国》。我曾经无数次听到这首歌，也会跟着哼唱，但真正从头到尾唱下来，这还是第一次。听歌和唱歌是完全不一样的感觉。从听到党的召唤，做出入党决定，到递交入党申请书，积极向党组织靠拢，努力成为其中一员，这前后的变化对我来说也是完全不一样的感觉。

中国共产党是中国工人阶级的先锋队，党员同志在工作中也理应成为各个岗位上的“领头羊”。正如会上任总经理所说：“中国共产党白手起家，一路披荆斩棘，是有史以来最成功的创业团队。胸怀千秋伟业，恰是百年风华，这其中有很多经验值得我们在工作和生活中学习与借鉴”。我虽然还没有成为一名共产党员，但我知道，从递交入党申请书的那一刻起，我就要在思想上以党员的标准要求自己，在工作中起到积极带头作用，并加强党的理论知识学习，从学习中激发信仰，获得启发，汲取力量。

“筌路蓝缕创业业，初心不忘再出发，我们永远跟党走！”激情满怀，我郑重向党表白，为党祝福，向党致敬！



系统事业部 倪玲——

伟大的中国共产党走过了100年的历程，带领全国各族人民披荆斩棘、艰苦奋斗、开拓创新，创造了一个又一个令世人瞩目的奇迹。作为一名共产党员，我感到无比自豪。在中国共产党成立100周年之际，我很荣幸地被淄博市高新区评为“优秀共产党员”。在得知获此殊荣之时，我的心情非常激动，也非常忐忑。

这份荣誉，是组织与同志们对我的信任与鼓励，更多的是对我本人的鞭策。我将牢记自己的初心和使命。在工作中，时刻不忘用党员的标准来严格要求自己，严格遵守公司的各项规章制度，提高自身素养和业务水平，不辱使命，听党的话，跟党走，发挥党员先锋模范带头作用。



智能教育事业部 宋杨——

7月1日是中国共产党成立100周年的日子。光阴似箭，岁月如梭，1921年的七月，中国共产党从南湖上的一艘小船，发展为神州大地上的星星之火，经历了一百年的坎坷与辉煌，带领中华民族儿女从一个胜利走向另一个胜利，从一个辉煌走向另一个辉煌，成就了今天屹立在世界东方的中国。

一百年的党史是波澜壮阔的历史，也是前辈们用血泪书写的奋斗史。一百年，无数先烈用汗水、鲜血和生命向我们证明了，只有中国共产党才能救中国，只有中国共产党才能领导中国走向繁荣富强，只有中国共产党才一心意为人民谋幸福，为民族谋复兴。

正值中国共产党百年华诞之际，我想对党说，作为一名共产党员，我一定会在平凡的工作岗位上默默奉献，积极工作，不忘初心，牢记使命，敢于担当，勇做先锋，为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献自己的力量。

我们一起对党说：

贺我党百年华诞，颂我党百年伟业！永远听党话，跟党走，尽职尽责，困难面前绝不退缩！百年岁月洗礼，百年沧桑巨变，没有共产党就没有新中国。在党的百年华诞之际，衷心祝愿中国共产党欣欣向荣，祖国繁荣昌盛！以梦为马，不负韶华！不忘初心，砥砺前行！不忘初心，牢记使命！敢于担当，勇做先锋！

建党百年创业业，教教日月换新天！愿我党永远辉煌，祝祖国国富民强！请党放心，强国有我！同心向党，奔赴远方！筌路蓝缕创业业，初心不忘再出发，我们永远跟党走！奋斗百年路，启航新征程，祝伟大的中国共产党青春永驻，祝伟大祖国繁荣昌盛！

忆·2020初，寂静无声

2021年的夏天在经历了季节流转后，又悄然而至。它炎热无比，几乎让人忘却了自己曾经走过2020年初的冬天和春天。

那一年有大半的时间我在家里度过，直到返校、毕业、工作，人生新篇章才真正地开始。

那是我学生时代最后的寒假。自1月13号从青岛转车回到黄冈，分别看望了家里的老人。但是没想到，之后我便一直在家，直到湖



北解封。这期间只为两件事情担忧：口罩和感冒。因为疫情肆虐的时候，我老哥也

开始发烧，万幸的是，这只是普通流感，每个人都太害怕感冒了，担心万一染了病毒怎么办。记得最初形势还不严峻的时候，我便提醒父亲买一些口罩回来，然而他却只买到了十个口罩。此后，在各电商平台“蹲”口罩成了我的日常。那时全城封路，村里的路也被封堵，导师寄给我的口罩在经历了大半个月的漂流后，最终被困在县城的代收点，无法跨越最后的关卡。

这么多年来，这是我在家待得最长的一次假期，这个冬天也格外漫长，即使春天来临，也因为一直在家里，而无从察觉。清明前后，我们难得齐聚一起上山祭祖，间歌远眺时，撞见了一池春水和生机盎然的远山，才知凛冬已过。彼时彼景，让我刹那间联想到了那首《立春偶成》，“律回岁晚冰霜少，春到人闲草木知。便觉眼前生意满，东风吹水绿参差。”

现在，回想2020年初的冬天到春天，依旧是忐忑、紧张，但也充满了感恩。湖北能从这场疫情中挺过来，离不开全国人民的守望相助。在这场疫情中我见证了太多太多感动，来自我的导师、我的朋友，来自天鸿的接纳，也来自很多很多的陌生人。感谢磨难赐予我们更深厚的感情羁绊，更愿往后所有春天，不再孤独而冷清地绽放美丽。（世纪天鸿 胡捷）

读书时间

《罗生门》

某日傍晚，有一家将在罗生门下避雨。在罗生门的门下，除他以外，没有别人，只在来津班班的大圆柱上，蹲着一只蟋蟀。罗生门正当来津大路，本该有不少旅人和马伕匆匆的男女行人，到这里来避雨，可是现在却只有他一个。

这是为什么呢，因为这几年来，接连遭了地震、台风、大火、饥馑等几次灾难，京城已格外荒凉了。照那时留下来的记载，还有把佛像、供具打碎，将带有来津和飞金的木头堆在路边当柴卖的。京城里的情况如此，像修罗罗生门那件事，当然也无人来管了。在这种荒凉景象中，便有强盗和强盗来机微窃，甚至最后完成了一种习惯，把无主的尸体，扔到门里去了。所以一到夕阳西下，气象阴森，谁也不上这里来了。

倒是不知从哪里，飞来了许多乌鸦，白昼，这些乌鸦成群地在高门的屋顶上飞翔，特别到夕阳西下时，黑黢黢的好似在天空撒了黑芝麻，看得分外清楚。当然，它们是到门楼上来啄死人的肉——今天因为时间已晚，一只也见不到，但在屋顶上时，石缝里长着长长的台阶上，还可以看到点点白色的鸟粪。这家将穿着洗旧的宝蓝袄，一屁股坐在共有七级的最高级的台阶上，手护着右腿上一个大肿包，茫然地等雨停下来。

说是这家将在避雨，可是雨停之后，他也不想出去上哪里去。照说应当回主人家去，可是主人自五天前把他撵走了，上边搬到，当时京城外面正是一片萧条，现在这家将被多年老主人撵出来，也不外是这萧条的一个小小的余波。所以家将在避雨，说正话一点，便是被雨淋湿的家将，正在无路可走”。而且今天的天气也影响了这位平安朝家将的此郁的心情。从中央下起的雨，到那时还停不下来。家将一边不断地在想明天的日子怎样过——也就是从没有办法中求办法，一边耳朵里似非非地听着来津大路上的雨声。

夜色围着罗生门从远处渐渐地打过来，黄昏渐渐压到头上，抬头望望门楼顶上斜出的飞檐上正掀起一朵沉重的密云。

要从没有办法中找办法，能只好不择手段。家将手摸进只有俄在街头的垃圾堆里，然后像狗一样，被人拖到这门上的梯。倘若不择手段——家将反复想了多次，最后便跑到这儿来了。可是这“偷窃”，想来想去结果还是一个“偷窃”。原来家将既决定不择手段，又加上了一个“偷窃”，对于以后要去的“是否强盗的”，当然是提不起积极肯定的勇气了。

家将打了一个大喷嚏，又大大地站起来，夜间的京城已冷得需要烤火了，风回夜雨，闻不到火地吹进门楼。脚在来津班班上的蟋蟀已经不见了。

家将缩了脖子，耸起面前黄小衫的宝蓝袄子的肩头，向门内四处张望，如有一个地方，既可避风雨，又可以躲人，能到安全安静睡觉，就想在这儿过夜了。这时候，他发现了门楼下的宽大的，也来津路的梯。梯上即使有人，也不过是些死人。他想着梯上的刀，则赶紧爬出来，举起重草鞋的脚，跨上梯最下面的一级。



总第 532 期



www.kingandkey.com

志鸿教育



微信扫一扫，敬请关注志鸿教育公众号

2021年7月15日 第14期 本期八版 准印证号：(鲁)0300007 (内部资料，免费交流)

Table with 8 columns: 皖新传媒教育服务总公司到世纪天鸿参观考察 (一版), 共聚泉城济南 同享盛世书香 (二版), 管理平台 (三版), 志鸿讲堂 (四版), 优秀的营销人应该具备什么样的品质 (五版), 书品微澜 (六版), 2021上半年出版业有哪些大事值得关注? (七版), 芳地绿洲 (八版)

皖新传媒教育服务总公司到世纪天鸿参观考察

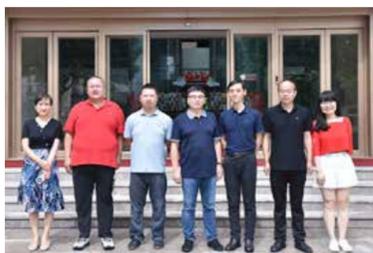


2021年7月1日，皖新传媒教育服务总公司总经理汪国建、市场营销中心总监刘武铮、市场营销中心副总监方滨到世纪天鸿参观考察。公司任志鸿董事长、总经理任伦、执行总经理于宝增等陪同参观考察。汪总首先参观了企业文化

墙，了解了天鸿的发展历程、业务板块、产品规模、渠道建设、企业文化等情况，并实地参观了大客户事业部、智能教育事业部。在座谈会上，双方围绕各自公司的业务发展情况及教育图书发行进行了交流。在华鸿出版科技产业园，

率先在业内建立起一个现代化物流基地的决策表示肯定。在印象齐都文化创意产业园的中国课本博物馆，汪总详细了解了课本博物馆的策划设计、收藏规模以及青少年研学等各个方面的情况，并对课本博物馆各个年代的场景再现给

广西师范大学出版社到世纪天鸿参观考察



2021年7月14日，广西师范大学出版社副总经理韩贇东、独秀金图图书有限公司总经理王军胜、副总经理赵振宇到世纪天鸿参观考察，公司常务副总编辑刘陪同参观。

韩总一行详细了解了世纪天鸿的发展历程、产品体系等情况，世纪天鸿浓厚的企业文化氛围也得到了到访客人的一致好评。在中国课本博物馆，大家通过创新性的主题策划和馆内丰富的场景化设置，回顾了中国百年教科书的发展史，馆内极具趣味性和富有教育意义的各类特色研学活动也给大家留下了深刻的印象。

在座谈会中，杨总详细介绍了世纪天鸿在产品研发、企业管理以及发展规划等方面的具体做法和打算，双方围绕产品研发的各个环节和流程进行了充分的交流和探讨。

通过本次参观考察，不仅增进了彼此间的了解与互信，同时也为今后双方建立更加深层次的合作奠定了良好的基础。（世纪天鸿 于琨）

中国出版协会民营工作委员会参访团到世纪天鸿参观考察

2021年7月13日，中国出版协会民营工作委员会参访团到世纪天鸿参观考察。

此次参访团成员有北京曲一线图书策划有限公司董事长兼总经理卫鑫，山东布克图书有限公司董事长付明，万向思维国际图书（北京）有限公司董事长刘增利，江苏春雨教育集团有限公司董事长严军，江西金太阳教育研究有限公司总经理李万强，北京易诚通信信息技术有限公司总经理杨明书，东北书局董事长吴迪等。集团任志鸿董事长、世纪天鸿总经理任伦携公司高管团队热情接待了参访团。

参访团参观了印象齐都文化创意产业园，董事长向参访团介绍了园区的整体规划及建设进度。参访团详细了解了中国课本博物馆的馆藏图书情况以及“课本”文化研学的相关情况，从中感受到了教材以及教辅的发展脉络。

在世纪天鸿座谈会上，任总经理向参访团介绍了天鸿的发展历程、业务板块、产品规模、渠道建设、企业文化以及创业孵化平台等公司多元化的发展情况。在交流的过程中，大家围绕书业公司的传承与发展问题进行了研讨。中国出版协会民营工作委员

会电子商务专题培训会同时在世纪天鸿举行，参访团及世纪天鸿战略发展部、电商事业部、智能教育事业部、营销策划中心、创业孵化平台等相关部门参加。培训会上，来自北京易诚通信信息技术有限公司总经理杨明书和江苏一二一企业管理咨询有限公司总经理张金文两位图书电商行业电商业务资深专家，分别做主题演讲。

培训内容围绕图书出版业面临的信息化、数字化、智能化宏观趋势，以及教辅图书用户的使用场景、需求要素多元化的市场环境变化，阐述了以客户为中心的出版产业互联网布局 and 电商分销为渠道的模式探索，鼓励教辅企业直面挑战，在互联网时代抓住行业发展的机会。

通过本次参观考察活动，不仅



增进了行业间彼此的了解，同时也为民营出版行业企业间的交流、学习搭建了一个良好的平台，对各个企业相互学习、共同成长，促进中国民营书业的繁荣发展具有积极的推动作用。（世纪天鸿 胡瑞晶）

共聚泉城济南 同享盛世书香 ——世纪天鸿参加第30届全国图书交易博览会

2021年7月15日，第30届全国图书交易博览会在济南山东国际会展中心举办，世纪天鸿携各品类、各学段的优质产品精彩亮相。

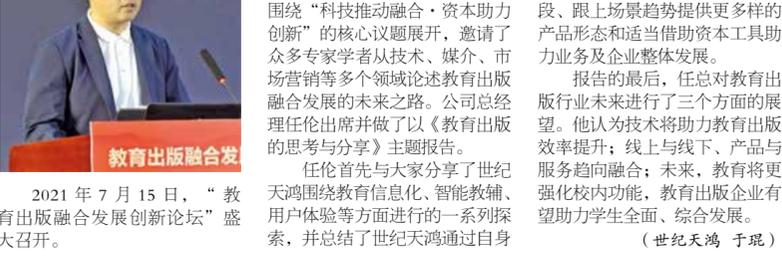
本届书博会以“致敬建党百年 同享盛世书香”为主题，来自全国各地的1400余家出版发行单位参会，40余万种优质出版物和文创产品展出。

本次书博会中，世纪天鸿共分为文创产品展区、高中训练类图书展区、初中训练类图书展区、小学训练类图书展区、字帖展区、专项图书展区、新华合作图书展区、教师工具书展区、儿童读物图书展区、图书制作服务展区10大展区，展出了优化设计系列、高考蓝皮书系列、劳动技术、心理健

康、假期作业、优秀教案、中考高手、大语文系列、鸿优字帖、超人天天算、小鸿童书系列、精品文创等数十种产品。同时，公司还在现场举办了暖心防疫包免费发放活动和现场写扇面赠团扇等活动。

丰富的产品种类、亮眼的精美文创、有趣的创意陈设吸引政府领导人关注，省委宣传部领导、市文旅局领导、新疆出版系统领导、梁山经济开发区管委会领导等视察公司展区，精彩的互动节目更是让世纪天鸿展区成为书博会网红打卡地，得到了现场参展人员的高度评价，成为了人气最为火爆的展区之一。不少客人驻足观看，直接在现场与工作人员展开深入的沟通。

志鸿优化“济”展“鸿”图



领导关注 砥砺前行



创意互动 精彩纷呈

创意书法送木扇、免费发放防疫包、可爱玩偶互动……活动当天，世纪天鸿展区惊喜连连、互动不断，展区内更是人气爆棚，吸引了众多网红大咖、抖音头部主播前来打卡。

对话·融合 未来可期



2021年7月15日，“教育出版融合发展创新论坛”盛大召开。

本次论坛由本届书博会组委会主办，中国新闻出版研究院承办，世纪天鸿等公司协办。论坛围绕“科技推动融合·资本助力创新”的核心议题展开，邀请了众多专家学者从技术、媒介、市场营销等多个领域论述教育出版融合发展的未来之路。公司总经理任伦出席并做了《教育出版的思考与分享》主题报告。

任伦首先与大家分享了世纪天鸿围绕教育信息化、智能教辅、用户体验等方面进行的一系列探索，并总结了世纪天鸿通过自身

经验摸索出的教育行业企业发展密码，那就是需要做到用好技术工具为客户提供更丰富的服务手段、跟上市场趋势提供更多样的产品形态和适当借助资本工具助力业务及企业整体发展。

报告的最后，任伦对教育出版行业未来进行了三个方面的展望。他认为技术将助力教育出版效率提升；线上与线下、产品与服务趋向融合；未来，教育将更强化校内功能，教育出版企业有望助力学生全面、综合发展。

(世纪天鸿 于琨)

心灵小语

活着不是为了生气

有时候我们要冷静地问问自己，我们在追求什么？我们活着为了什么？

如果你问一个人，你活着是为了什么？有人会说快乐，有的人是幸福，有的人是成功……但肯定没有一个人会说自己活着是为了生气的。

没有谁喜欢有事没事就生气，但很多人却有事没事就生气。其实，不是生活中不顺心太多，而是因为我们忘了自己活着是为了什么。

有一位大师非常喜欢种兰花，平日常花了许多的时间栽种。有一天，他外出游学，于是就交代徒弟，要照顾好他的兰花。

大师走了以后，徒弟悉心照顾兰花，但有一天在浇水时却不小心摔了一跤，把花盆都摔碎了，兰花撒了一地。

徒弟把师父的兰花都摔碎了，心里非常不安，每天吃不下饭，睡不着觉。

过了几天，大师回来，徒弟心惊胆战地向大师赔罪。

大师看着泪流满面的徒弟，并没有责怪，反而和蔼地安慰他：“那么，师父您真的不生我的气么？”徒弟以为师父可怜他年纪小，就哭诉道：“我种兰花，是用来赏心悦目的，我又不是为了生气才种花的。”

大师种花是用来取悦自己。当一整天的兰花都摔碎以后，他并没有生气，因为他没有忘记自己原本的愿望。没有种养的花，采来野花来一样可以赏心悦目，所以才会说“我又不是为了生气才种花”这样的话。

你是不是也从大师那里得到一些启示呢？

在日常生活中，我们常常会有很多的烦恼，时不时地还搞一些脾气出来。回过头想想，那些惹得我们大发脾气的事情其实没什么大不了，不过是一些小事，一段小插曲而已，只是当时太认真了。

所以，当我们遇到这样或那样的不快的时候，不妨想一想，我们做这些事究竟是为了什么。当我们找回自己最初的愿望的时候，就会发现眼下的不快其实根本算不了什么。

每当生气的时候，不妨想一想大师的教诲：“我不是为了生气才种花的！”

“我不是为了生气才工作的！”

“我不是为了生气才恋爱的！”

“我不是为了生气才结婚的！”

用心付出的东西一旦无法挽回，也不用再怎么样，缘分已尽，拥有的时候好好珍惜，失去的时候淡然处之，无愧于心便好。

你若恨，生活哪里都可恨。你若感恩，处处可感恩。你若成长，事事可成长。

不是世界选择了你，是你选择了这个世界。当你这样做了之后，你就会发现，你的生活一下子变得阳光灿烂了！

不论什么时候，当烦恼袭来的时候，一定要记得告诉自己一声：我不是为了生气才活着的。

既然无处可躲，不如坦然。既然没有净土，不如静心。既然没有如愿，不如释然。心胸豁达，处事淡然，为人和气，学会坦然面对，没什么大不了。

光阴如此短暂，生活中一些无聊小事，又哪里值得我们去浪费时间去生气呢？

持续加强知识产权保护

6月1日起，新修改的《著作权法》正式实施，新修改《著作权法》大幅提升了侵权违法成本，加大了对侵权行为的打击力度，扩大了保护范围，同时增加侵权法定赔偿额下限，并将法定赔偿额上限由50万元提高到500万元。

同日，“2021中国网络版权保护与发展大会”在北京举办，国家版权局联合全国“扫黄打非”工作小组办公室发布了“2020年度全国打击侵权盗版十大案件”。意在通过这些案例的严厉查办，发挥警示引导作用，进一步加强对各类作品的版权保护。

与此同时，6月1日，致力于解决版权领域维权问题的一体化创新服务应用“中国版权链”上线仪式在北京举行，云计算、人工智能、大数据等新技术将开启新的网络版权管理和保护模式。

重磅出版奖项公示入围名单

2021年6月11日，我国新闻出版领域的最高奖——第五届中国出版政府奖公布了入选获奖名单并进行了为期7天的公示。

除了中国出版政府奖外，致力于推动图书出版“走出去”的丝路书香工程和经典中国国际出版工程都于本月公布了资助项目名单。

6月2日，经典中国国际出版工程办公室发布了2021年度资助项目名单，共有67家出版机构92种图书项目入选该名单。

6月8日，丝路书香工程办公室公示了此次项目入选名单，确定130家出版机构324种图书为本年度资助项目。

此外，为了进一步弘扬中国传统文化，民间故事的相关创作也成了国家关注的重点。6月9日，中宣部出版局公布了《中国经典民间故事动漫创作出版工程（第三辑）》入选项目名单，共有71个项目入选等。

证监会发布行业资本新动态

6月9日，证监会表示，按法定程序同意读客文化股份有限公司创业板IPO注册。其上市募资计划2.5亿元，用于公司版权库项目建设，包括文艺类、社科类和少儿类三大类版权库。招股书显示，图书策划与发行及相关文化增值服务为公司主营业务。

6月10日，证监会发布消息称，黑龙江出版传媒股份有限公司首发申请获通过。黑龙江出版本次拟募集资金51706.89万元，用以升级改造精品出版、



2021上半年出版业有哪些大事值得关注?

翻译界泰斗许渊冲逝世

2021年6月17日上午中国翻译界泰斗、北京大学新闻与传播学院教授许渊冲于北京逝世，享年100岁。

扎根于文学翻译长河之中六十余年，所译著作多达六十本，古今中外皆有涉猎。许渊冲的最早译作可以追溯到1939年，他将林徽因写给徐志摩的纪念诗《别丢掉》译成英文，随后英译中《一切为了爱情》、中译英法《毛泽东诗词》于1956年和1971年相继出版，1983年到北大任教后，陆续将《唐宋词选一百首》和《中国古诗词三百首》译成法文，将《西厢记》《诗经》《宋词三百首》《楚辞》等中国古典文学作品译为英文。此外，许渊冲还参与《红与黑》《高老头》《约翰·克里斯多夫》等经典外国文学带到了中国读者面前。

许渊冲一直都在追求翻译的极致之美，提出了“以创补失”“美化之艺术”的翻译理论。

行业会议促信息交流

6月，出版行业活动众多，各大会议及图书交易会成为了出版人进行信息交流和前景展望的良好契机。

6月9日，第34届华东六省少儿出版社社长年会于江苏南通召开，6家专业少儿社共谋未来发展蓝图。做强主题图书，守正创新，加强专业化、市场化，建设精品内容，提升自身价值是继续领跑市场的关键。

6月20日，童书界的另一盛会——第十一届“信谊图画书奖”颁奖典礼在

上海程十发美术馆举办。此次共16部优秀作品获奖，获奖数量达历届之最，其中包括图画书创作奖一等奖1部，佳作奖2部，入围奖8部；图画书文字创作奖，文字类一等奖空缺，佳作奖1部，入围奖4部。继第九届之后，“信谊图画书奖”再次颁出了图画书创作奖的首奖，三位年轻创作者合力创作的作品《打喷嚏的恐龙先生》摘得桂冠。

6月，数字出版也成了业内关注的焦点。6月17日至19日，由中国新闻出版研究院主办的2021新闻出版单位数字出版工作交流会暨数字出版部门主任联盟会在北京召开。此次会议不仅探讨了“十四五”期间数字出版的发展方向，还介绍了第十一届中国数字出版博览会的筹备情况。

6月17日，2021出版发行界图书馆界阅读推广论坛在长春成功举办，本届论坛的主题为“书香百路 阅读新征程”。此次论坛有助于出版发行界和图书馆界加强合作、深化交流。论坛上探讨了助力全民阅读推广、提升阅读水平、发挥优势品牌效应等问题。

在印刷行业，6月23日，第十届北京国际印刷技术展览会在中国国际展览中心（新馆）正式开幕。

国际出版界各种奖项出炉

6月1日，在德国莱比锡揭晓了2021年度“世界最美的书”评选结果。据悉，此次共有来自近30个国家和地区地区的500部图书作品参赛，评选组委会——德国图书艺术基金会从中进行推选，最终有14部作品荣膺“世界最美的书”称号。

另一个备受瞩目的图书奖项——2021年博洛尼亚童书展最佳童书奖也于6月1日公布了获奖名单。此次参选的1577部童书作品来自全球41个国家和地区。最佳童书奖分为4个类别：虚构类作品奖、非虚构类作品奖、新人奖和漫画类作品奖，与此同时今年还特别设立了诗歌奖。

值得关注的是，中国作家曹文轩与韩国画家赤西·李共同创作的《雨露霖》获得了意大利博洛尼亚童书展最佳童书奖“虚构类特别提名奖”，该书由接力出版社出版，是1966年博洛尼亚童书展最佳童书奖设立以来，首部获奖的中国大陆原创作品。此外，接力出版社引进的《分类之书》和《棉花糖和大怪兽》也分别获得了“非虚构类大奖”和“漫画类（低龄段）大奖”。

6月22日，第十八届“国际格林奖”评选结果在日本出炉，该奖与“国际安徒生奖”共同被誉为两大世界性儿童文学的最高奖项。中国海洋大学文学与新闻传播学院的朱自强教授从8名候选人中脱颖而出，荣获此奖，他也是“国际格林奖”设奖35年以来第二位获奖的中国人。

数字出版的五大发展趋势

数字内容供给方式多元创新

数字阅读、在线教育、短视频、网络直播等成为人们获取知识、信息的重要途径。与此同时，人们对数字内容供给方式也提出了更高要求，倒逼出版业在生产方式、服务模式、运营机制等方面的创新，迈向生产协同化、数字智能化、渠道融合化、服务实时化、产品社交化。

产业生态链条正在重塑

5G大规模商用和文化大数据体系建设的提速，将成为推动文化领域技术应用范式、行业竞争方式和大众消费方式转变的重要力量，数字内容新业态将迎来新的发展机会和新的竞争赛道。各企业纷纷加快基于5G技术业务布局，整个数字内容产业以及各个细分领域的行业格局都将面临新一轮的洗牌。

视听化内容占比将有较大提升

全媒体的视听化内容，通过多媒体、多元素、新手段、新技术的综合运用，受到了大众认可，成为互联网经济中最热门的传播形态。截至2020年12月，网络视频（含短视频）用户规模达9.27亿，占网民整体的93.7%；其中短视频用户规模为8.79亿，占网民整体的88.3%。2020年我国成年国民的数字阅读方式的接触率为79.4%，手机成为我国成年国民接触最多的媒介，人均每天手机接触时长超过100分钟。2020年，我国有三成以上（31.6%）的成年国民有听书习惯。多家出版单位将有声读物作为数字化转型和融合发展的重要着力点。

视听化内容已经进入沉淀期，内容精品化趋势明显，同时音频、短视频、中长视频、音频、网络直播等视听化内容与图、文等文本内容之间有了更加匹配的耦合方式。同时，在虚拟/增强现实、3D等技术的加持下，也将为用户

提供更加优质、层次丰富的视觉感官体验，从而提升数字出版产品的感染力。未来，视听内容将与出版业有更加深入的融合，进而引发新的增长点。

数字出版将加速步入智慧化

5G技术的快速发展，带动了数字化、人工智能、物联网等相关技术的突破发展，智慧化时代特征逐步突显。出版在技术赋能下也将实现从数字出版、融合出版到智能出版、智慧出版的升级，将实现出版流程的数据化、自动化、智能化，生产创作的公众化、精准化，服务的定制化、场景化。以数字阅读为例，人与平台之间将实现更加深入的理解和交互。人工智能将深入到阅读内容策划、创作、分发传播、市场分析、营销推广各个环节，实现内容和服务更加精准，真正实现千人千面。

数字版权有望迎更大发展空间

目前，利用区块链进行取证的法律效力已得到知识产权法院、互联网法院等司法机构的认可与采纳。

运用区块链技术可有助于数字版权的确权、追溯、运用、交易等各个环节的安全性和可靠性。数字出版产品在区块链网络上生成的文创数据均被定义权属关系，通过区块链标识、智能合约、通证技术等保证数据对象的唯一性、真实性和完整性，从而为数据内容作品版权归属明晰提供技术手段。借助区块链分布式思维在数字版权资产管理过程中进行数字版权资产存在性证明，所有数据可逆向追溯，各个环节均可确认、举证与追责，从而建立数字版权的信用机制，形成数字版权共治、共享、共建的全生态全生命周期的产业链。

(来源：中国新闻出版广电报)



秉承工匠精神 以匠心致初心 成就卓越品质 助力学子远航

《高中同步测控全优设计》是一套在教师指导下，学生课堂集体使用的同步讲练类图书。本丛书在深入研究新课标涉及各个维度的基础上，结合学科核心素养和新高高考指导思想，以“主题活动式教学”理念为基本编写思路，围绕新教材各学科的课程内容精心打磨而成。本书必修模块以合格考为主，兼顾等级考，选择性必修模块主要针对等级考，从而既满足学生高中毕业的基本需求，又为有学习兴趣和升学考试需求的学生提供指导和帮助，促进其全面而有个性化的发展。

2020年，本丛书陆续在重庆、云南、福建、广东、河北、浙江、广西、贵州等省份投入使用，并得到广大师生的高度认可。2020年8月，结合内外调研意见，《高中同步测控全优设计》全面启动新一轮的修订工作，截至目前，修订组稿工作已进入尾声。2.0时代，丛书更注重以下几点：

1. 学案设计，注重体现学科素养

学案流程式教学设计，保障学习效果；在突出主干知识的基础上，注重将“主题活动式教学”理念与新教材有效融合，力求使学科核心素养以显性的方式落地或以隐性的方式渗透。

素养·目标定位

素养	目标定位
1. 通过对天体及天体系统的学习，认识宇宙中物质的存在形式，培养地理实践能力	1. 认识天体及天体系统的组成
2. 通过对太阳系模式图的分析，认识太阳系八大行星及其位置、八大行星的运动特征和结构特征，理解地球是太阳系中一颗普通的行星，培养综合思维	2. 认识八大行星的运动特征和结构特征
3. 通过对地球上存在生命物质条件的学习，理解地球上存在生命的原因	3. 理解地球上存在生命的原因

课前·基础认知

一、地球在宇宙中的位置

1. 天体

(1) 概念：宇宙中存在的形式。

(2) 常见类型：恒星、行星、卫星、彗星、流星体、星云、星际物质等。

2. 天体系统

(1) 概念：运动中的天体形成的系统。

(2) 主要天体系统的类型及特征

宇宙层次	组成(级别)	特点	观测特征
星云	气体和尘埃	质量大、密度低、轮廓模糊	轮廓模糊
恒星	炽热气体	质量大、发光	一闪一闪
行星	固体	质量小、不发亮	相对星空背景

课堂·重难点突破

一、天体和天体系统

二、行星地球

1. 太阳系八大行星

2. 行星地球

三、地球是太阳系中的一颗普通行星

1. 八大行星的公转特征

2. 八大行星的自转特征

3. 地球的特殊性

4. 地球上存在生命的条件

随堂训练

读天体系统层次图，完成1~3题。

1. 图中甲、乙、丙、丁所代表的天体系统名称分别是

2. 图中甲、乙、丙、丁所代表的天体系统名称分别是

3. 图中甲、乙、丙、丁所代表的天体系统名称分别是

课时训练

第一章 宇宙中的地球

第一节 地球的宇宙环境

1. 与北半球属于同一类型天体的是

2. 火星表面液态水的发现说明

2. 微化预习，助力深入理解教材

参照教材中的辅助性栏目灵活设置“微思考”“微判断”“微训练”“微解读”等微栏目，帮助学生在常规预习的同时进一步理解教材，适当拓展学生的知识广度。

微化预习

1. 太阳系八大行星

2. 行星地球

3. 地球是太阳系中的一颗普通行星

4. 地球上存在生命的条件

3. 精准讲解，强化策略方法指导

对重点、难点进行全面深入的剖析，并结合生活中的实例精心设置有效的问题情境，为学生进一步领悟、运用知识提供认知背景，让学生获得知识、提高能力、发展科学探究的精神，促进意义建构；同时注重归纳解决问题的方法策略，使现实问题学科化，学科问题模型化，提高学习效率和针对性。

用描述法表示集合

1. 集合的概念

2. 集合的表示方法

3. 集合的运算

模型方法·素养提升

复杂过程的位移和路程计算——科学思维培养

1. 位移和路程

2. 位移和路程的计算

3. 位移和路程的图像

4. 习题鲜活，分层巩固提升能力

分层级设置习题，既能准确了解学生学习状况，又能以人为本，避免“一刀切”，从而及时巩固基础知识，提升学生综合能力。

习题鲜活

1. 位移和路程

2. 位移和路程的计算

3. 位移和路程的图像

编者按：2021年7月14日，中国出版协会民营工作委员会电子商务专题培训会在世纪天鸿举行，两位图书电商行业电商业务资深专家分别做主题演讲。中国出版协会民营工作委员会参访团及世纪天鸿等相关部门参会，共同学习未来教材教辅发行的趋势以及与实际业务有益的知识和技能，助力大家在本职岗位上积极探索，主动应用新科技、新思维、新知识。

了解行业新趋势，把握行业新脉搏

出版业的未来：出版产业互联网

分享人：北京易诚信息技术有限公司总经理 杨明书

产业互联网是互联网与产业的结合，而现在移动互联网的主战场已经从消费互联网转向产业互联网。消费互联网的特征是平台化的企业，是典型的B2C；产业互联网强调的是企业的平台化，是S2B2C，将供应商、买家和买家紧密互联。

出版产业未来的发展趋势有五点：泛阅读化、扁平网络化、去中心化、去库存化和IP最大化。传统出版面对的问题是与用户断开了连接，出版产业互联网就是在解决这个问题，与用户建立强关联，形成以用户为中心的多边生态网络。



出版产业未来的发展趋势有五点：泛阅读化、扁平网络化、去中心化、去库存化和IP最大化。传统出版面对的问题是与用户断开了连接，出版产业互联网就是在解决这个问题，与用户建立强关联，形成以用户为中心的多边生态网络。

教辅行业，我看到了什么

分享人：江苏一二一企业管理咨询有限公司总经理 张金文

在图书直播带货如火如荼的今天，终端渠道变化迅速，我们必须聚焦有更多流量、能够吸引用户更多时间的平台，才能与用户产生更多交互，进而形成交易。

与传统的直播平台将用户的搜索习惯固化相比，新平台的进入成本更低，投入产出比更高，非常适合有完整产品体系的企业进入，开展品牌直播。淘宝、天猫等这些需求承接型的平台不能放弃，同时要瞄准有真实需求但目前又不是特别明确的板块和平台。

目前，不少互联网教育公司都展开了线下布局教辅的探索。面对这一轮紧张的校外教培整顿，他们的获客能力被控制进而转移到2C最直接的地方——教辅。新技术在不改变场景的前提下改变了场景内的元素，B端市场的有限需求与C端市场的无限需求刺激着这些线上企业通过收购或直接进入的方式对传统教辅行业进行降维打击。这必将推动“新教辅”机构与“新教辅”产品的出现，并走上舞台挑战传统教辅。



在图书直播带货如火如荼的今天，终端渠道变化迅速，我们必须聚焦有更多流量、能够吸引用户更多时间的平台，才能与用户产生更多交互，进而形成交易。

中国课本博物馆

诗行齐鲁·礼润人生——中国课本博物馆上海学子研学营顺利结营



研学营既是一段充满乐趣的夏日时光，也是一场不可或缺的学习经历。它能带给我们的，不仅是不能错过的成长体验。

诗行齐鲁·礼润人生——中国课本博物馆上海学子研学营在一首激昂潇洒的《将进酒》中拉开序幕，随后，齐都文化副总经理暨诗词研学营总指挥车凤祥致辞，并向本次营队的队长和副队长两位同学授旗。

先后参观了辛弃疾纪念馆、趵突泉、大明湖，与那些在课本上频频出现的知名诗人、名胜古迹来了一场穿越古今、时间和空间的邂逅。

在泰安，攀登五岳之首——泰山，在诵读文学经典的过程中，传承文化精髓，启迪学子智慧。

团队风采

“充电”ING：全员培训强技能

世纪天鸿作为一家立足于教育出版的文化企业，员工主体是知识型劳动者，不论从企业角度还是个人角度都对通过培训优化团队和个人知识结构，提升竞争力有着更高的要求。以此为契机，并根据公司的统一安排，在商学院指导下建立了采购供应部内训机制。

除了7、8、9月业务高峰期，我们每月都有一个培训主题。一方面根据工作需要安排务实的业务技能培训，如2021年我们安排了《EXCEL函数在统计工作中的应用》《图书用纸》《从“图书设计”看图书成本控制》等与工作密切相关的主题课程。

在培训形式上我们也可尽可能丰富一些，既有现场授课、视频课，也有共读活动、团队研讨和体验培训，努力使培训不那么呆板枯燥，增强培训效果转化率。

3种思考方法，让你比90%的人更高效

一、从上帝视角看问题

第一层，自身视角。按照这样的思路，你会想出很多解决方案，然后去看哪个方案的实现成本更低，再去调配资源实施。

第二层，用户视角。你会更能实现用户要求的功能/服务。

第三层，场景视角。你开始思考：用户在什么场景下才需要复习呢？这个场景下的痛点是什么？只有到了这一层，你才有可能发现真正的需求，以及提出真正有效的解决方案。

所以，只有知道了使用场景和最本质的痛点，才能真正提出有效的解决方案。第二层视角满足了用户提出的方案，似乎可以让用户满意，但只有第三层视角才能打造产品的核心竞争力，让我们脱颖而出。

第四层，上帝视角。有了第三层，知道了用户的痛点，是否就要去做呢？

未必，你还需要继续思考：解决这个问题是不是用户最需要的？频次有多高？公司最近的重点规划是什么？改进这项功能/服务，是否是当前公司的重点？比如说，公司最近的重点其实是企业端业务，而非个人业务。而企业课程本身就有定制化案例，

学员也是学了就用，而且有更多配套服务，不存在这个复习的问题。那么我就不需要现在做这个解决方案了。

这四种视角，对应了不同的思考层次，也就对应了不同的位置。

拿产品或者运营岗位来说，如果你能想到第一层，可以做好一个执行层的岗位，工作不会出什么大问题；如果想到第二层，可以成为一个普通的产品经理或者运营，或是优秀的产品助理/运营助理，能够让用户满意，只有做到第三层，才可以成为一个优秀的产品经理或者运营经理，做出让用户愿意买单的产品/服务；而做到第四层，才可能做到总监，成为一个模块的负责人，从公司的角度去思考问题。

经常有人问：如何才能知道老板在想什么？为什么老板总是跟我想的不一样？我觉得老板的想法很奇怪。那么，你可以试着从这几层视角去思考一下，或许会给你不一样的答案。

二、不断提出和验证假设

比如，年底大家不爱学习，那么验证方式就是：其他同类型公众号的打开率是不是下降了？去年同期的打

开率是否也会下降？甚至，百度指数“学习”这个词，在年底是不是热度也下降了？

这样验证之后，才能找到真正的原因，最终出具一份有效的解决方案。

没有“提出和验证假设”的习惯，最终结果就是：成功不知为何成功，失败不知为何失败，做所有事情都跟能运气差不多。最后努力了半天，一点成效都没有。并且，经过“提出和验证假设”这种思维方式训练过的人，直觉往往比一般人更加准确。这样，又能够大大提升他的效率。

但是每跑一小步，得有一小步的成效，而不是盲目乱跑，耗费了大量力气，最后发现自己还停在原地。

三、永远记住自己的无知

人与人之间的差距，不在于知道多少，而在于多大程度上承认自己的无知。

我们今天处在一个信息过剩的时代，每天接触的信息量，超过任何一个古代先哲一年的信息量，但我们为什么不如他们智慧呢？因为我们只用了眼，却没有用脑。看上去，我们有很多信息，但实际上我们根本没有消化掉。如何消化、入脑呢？那就是：

承认自己的无知，然后多思考，才能透过事物和信息的表面，看到本质。

对未知领域视而不见、看轻任何一个领域，是最大的思维定式，也是我们成长的最大障碍。所以，在任何问题面前，多思考“为什么”，别轻易接受表面的那些信息。

所以，高效工作，的确有一些通用的思考方法：

- 1、尽力站在上帝视角去看问题，而不是陷入问题本身。
- 2、面对问题，需要提出和验证假设，从而小步快跑、快速迭代
- 3、永远记住自己的无知，多思考“为什么”

这些方法并不难理解，但我们常常就会忘记，其实，能做到这些，不过是一种习惯而已。

总之，如果你总是做不到这些，不妨用一张便利贴，把这3点写下来，贴在你的电脑前面，慢慢去尝试形成习惯，你会发现工作效率有很大的提升。

（来源：国外同学）



别在最该奋斗的年纪选择安逸

永远别说自己老，只有你嫌自己老。不要在最该奋斗的年纪选择安逸，不要挥霍你本应该拼搏的前半生。

“命运所赠予的每一份礼物，都暗自标好了价格。”

你20岁的舒适，可能会造成30岁的无奈；你30岁的无奈，可能会导致40岁的无为；你40岁的无为，可能会奠定50岁的失败……

当你老了回首这一生，是否会因虚度年华而悔恨？会因碌碌无为而羞愧？

作家李尚龙说：真正的强者，他们在年轻的时候，经历了沧桑，化解了迷茫，学会了坚强，懂得了疗伤。他们在哪里都能活，哪里都是舒适区，哪里都是自己的天堂。

希望我们都能成为生活中的“强者”，在能奋斗的时候用尽全力，能改变的时候竭尽所能。

希望我们都能在忙碌中体会到闲暇的可贵，在闲暇中找到人生的意义。希望我们都能在看清世界的本质后，敬畏生命，快乐工作，好好生活。

（来源：晨读管理）

运动指南

雨季居家运动做什么？

夏天到来，全国各地的雨水开始逐渐增多。在下雨的天气，登山、徒步等户外运动要暂时搁浅，宅在家里，可不要趁此机会睡懒觉，我们仍然要做一些练习来保持运动习惯，养成健康生活方式。日前，中国体育科学学会单位会员陕西体育学院体育科学研究所推荐了一组适合下雨天在家做的运动。

对于女生来说，俯卧撑、弓步蹲、仰卧抬腿都是非常不错的运动。做俯卧撑动作的时候，一定要感受上肢肌肉的发力，而弓步蹲则是在帮助我们锻炼下肢的肌肉，这个动作也可以帮助锻炼下肢多处的脂肪。平板支撑以及在这个基础上的支撑类抬腿都是非常不错的全身性运动，对运动者的平衡力以及核心肌群是个考验，能够快速消耗脂肪，更能够帮助锻炼到下腹部的肌肉。仰卧抬腿的好处是可以同时锻炼多处的肌肉，可以帮助腹部的腹直肌和腹横肌、腹部的腹内肌，同时还能够帮助锻炼背部的肌肉，所以是一举多得的锻炼动作。

此外，对女生而言，卷腹也是一种锻炼腹肌非常有效的动作，因为卷腹运动主要借助的是腹腹力量，所以需要消耗腰腹脂肪从而达到瘦腹部的作用。同时这个运动需要我们的背部始终落地，所以背部也需要发力，这样一对背部肌肉有了一定的刺激作用，从而能够减脂塑背，锻炼身体的协调性以及耐力。开合跳和负重深蹲也强烈推荐女生尝试的。开合跳可以增加全身燃脂，负重深蹲可以锻炼臀部肌肉，打造翘臀，初学者可先进行自重深蹲，再进阶到负重深蹲。

而对于男生，仰卧起坐是对身心发展非常有益的动作，它可以起到拉伸背部肌肉、韧带和脊椎的作用，从而有效地调节中枢神经系统，改善身体的抗疲劳能力，还能调节人的心理，使人精力充沛。

男生还可以尝试跳绳。在家选择一块空地，进行跳绳运动，一次跳100-500个，具有减肥、锻炼心脏、加快血液循环、有效预防骨质疏松、失眠、肌肉萎缩的作用。跳绳对自己的情绪、俯卧撑和弓步蹲也同样非常适合男生在家锻炼。带上瑜伽垫，前腿和后腿都需要保持在90度的跳跃式弓步蹲能够锻炼到腿部肌肉，消耗极大的热量，俯卧撑可以使胸肌，在家中的客厅或是就餐区，找两个独立左右各摆放一个，用两手作支撑，将身在上就可以了，口分为一组，要做三组，需要提醒的是，在做俯卧撑时，要收挺胸，尽量拉伸胸部，这个动作能使肌肉饱满有形，校正驼背。

在家运动以动作简单最为宜，除了上面推荐的，适合在家练习的小动作还很多，比如蛙跳，蹲下、双手交叉在后背上，可以向前提跳或者原地跳，注意跳的时候腰要挺直，动作要轻，不能跳得太急，每次15个，重复3次即可。蛙跳有利于锻炼腿部肌肉，让腿部肌肉变得更加结实，腿型更好看。在空腹时马步也可以很好地锻炼自己的腿部力量，同时锻炼自己的耐力。运动时将两腿张开，与肩同宽，两手平举，然后身体腿部弯曲，做上下运动90度蹲着不动。此外，想要锻炼手臂力量时，还可以在家中中的凳子上，用两个未开盖的矿泉水瓶做哑铃，平行举起，做二头肌举哑铃动作，上臂紧贴躯干，固定好用二头肌的力量收缩二头肌。



营销人看营销

编者按：

有时候，我们经常质问甚至怀疑自己，为什么自己都已经这么努力了，但成功的人却不是自己。其实，很多时候，并不是我们不够努力，而是我们做事的方法不对，缺少了思考的空间，导致事倍功半。只有正确的思维方式，并在正确的思维指导下朝着目标前进，才能找到通往成功的大门。接下来，营销在线将开设营销人看营销的特别栏目，与大家共同学习，如何成为一名优秀的营销人。

自2001年6月份入职公司，到现在已经20年了。在这20年中，我从大客户销售的岗位到系统开发经理，再到现在的区域中心总经理，虽然岗位调整了几次，但是都没有离开营销。在这20年从事的营销工作中，也有些点滴的感触，恰好接到企业文化室的约稿，便简单地与大家聊一下“如何成为一名优秀的营销人”。

我们首先给营销做一个定义，营销就是个人和集体通过创造，提供出售，并同别人自由交换产品和价值，以获得其所需所欲之物的社会过程。简单地讲，营销其实就是一个把产品销售出去，把款收回来的过程。看似很简单的这个过程，其实做起来并非那么简单。

首先，我认为作为一名营销人员所具备最基本的就是要勤奋。我们经常说“机会都是

《中国直播电商发展报告》显示，2020年图书文教类目的直播转化率达到了57%，预计未来直播购买的增长潜力是目前的2.5倍。“短视频+直播”的互联网营销模式，已被国家人社部列入新行业、新工种，如何通过直播实现营销创新，成为出版业界和学界共同关注的焦点。2021上半年召开的北京图书订货会和长沙图书交易会上，“图书直播”成为最大的亮点，众多图书领域的KOL来到现场做直播带货，多家出版社也在展台设置了自己的专属直播间。在北京会期间图书直播带货超过1500万，形成了“无直播，不卖书”的现象，直播带货成为打造图书爆品最直接、最快速的方式。

各大出版社和图书公司进入直播带货方面的布局。2021年创业团队先后参加了民营书业互联网标杆企业高端考察活动和快手图书教育行业招商大会，了解图书教育行业直播规则与玩法，学习优质商家成长路径及策略，对接图书和教育行业的商家扶持和培训资源，以快速打通直播新营销链，实现产品宣传及商业变现的目标。直播带货是将互联网教育与传统出版行业进行融合的新浪潮，也是传统图书公司加速转型的突破口。

在如何利用直播电商平台赋能的扶持政策进行布局和实践操作方面，平台各创业团队根据公司规模及需求制定了不同规划。佰鸿壹铭已经与第三方直播团队建立稳定合作，通过名师直播已有的粉丝体量和

乘风破浪的营销人 谁是你眼中的

1

生活、工作中难免会时不时地发生一系列的变故，唯一不能变的是我们对生活和工作的态度。

目前我们从事的营销工作是一份极具挑战同时也非常简单的工作，说它极具挑战是因为每年市场都会下达比前一年更高的任务目标和要实现的增长点，而每年市场上都会有难以预测的各种风险和问题去需要我们去解决和处理，这就要随机应变的去对待各项困难。说它简单是因为我们在平时认真完成工作的同时，不断地对工作进行分析总结，吸取平时的经验不断地去汇总一套

市场应对策略，到时候也会轻松

优秀的营销人应该具备什么样的品质

留给有准备的人”这句话，这个“有准备”其实与平时的勤奋是分不开的。

记得2001年我到学校做业务，当时正值7月份，南方天气很热，但是我还是每天早上赶到车站，坐最早的一班车，从这个县城到另一个县城。从这个县城拜访完，为了节省时间，又是坐最后一班车赶往另外一个地方。用了20天的时间把我当时所负责的十一个县区高中学校拜访了一遍，并把这高中进行了分类，这也为后期销售奠定了基础。当时，我经常去拜访一所高中的老师，有一次就见到了该县新华书店的总经理，也是通过这个经理，开启了与新华书店合作的模式，我觉得这便是“勤奋”带来的机会。

其次，我觉得一名营销人员还要具备良好的品格。良好

的品格包含了诚实、正直、善良等。在我们与合作伙伴接触的过程中，良好的品格是对方能接收到的。平时与代理商要既是“伙伴”更是“兄弟姐妹”，在交往过程中，公私分明，对方会感觉我们与公司是值得信赖的，合作起来是愉快的，即使有一天不合作了，还是好朋友。

再次，作为一名营销人员还应该要有一个强大的内心，要有境界。在营销人的日常工作中，因为某些细节原因或者其他的什么细小的问题客户临时撤单等情况偶尔也会出现。这时候，拥有一个强大的内心便显得十分重要了。我们的沟通了解问题并解决问题，得到合作单位的认可后争取得到合作的机会才是正确的解决方法，而不是自我怀疑、自乱阵脚，

知名度来进行产品宣传，实现产品销售。志鸿超仁拟通过与头部主播合作，以直播带货的手段达成带动销售的目的。小仙文创计划自建直播团队，利用合作方影响力和知名度的优势，以合作方式切入点开展直播，将合作产品作为直播间吸引流量的手段，将直播带货中的“场”直接定位于校园内进行创新。小鸿童书对直播带货的尝试则更早，最初是与淄博本土网红博主在短视频社交平台进行合作，在合作方式与主播选择方面有更大的探索空间。天易鸿图寻求电商平台全案运营服务商和头部、中腰部主播合作，通过打造系列爆品和明星产品反哺品牌。

选择与产品调性较为一致、深耕垂直领域、粉丝与目

标客户群体重合度较高的主播合作更加符合现阶段对直播业务的规划。

不论未来的营销方式如何变化，优质的内容都一定是硬核的竞争力。正确看待新兴的线上营销方式的前景和更多可能性，才能在危机中获得新的发展，找到实现企业快速增长的突破口。

（世纪天鸿 刘天蓝）

1

外貌看似动漫章鱼哥，千吃不胖一直瘦。常挂西墙望东门，日日盼着款回来。

肚量有如海大，啤酒老是按盆吹。用餐落座视觥主宾位，若不让他坐，他会问一句：为什么呢？

（世纪天鸿 张宪政）

2

不用我说，想必大家都猜到他是谁了吧。

（世纪天鸿 刘庆堂）

电商直播新营销的探索

标客户群体重合度较高的主播合作更加符合现阶段对直播业务的规划。

不论未来的营销方式如何变化，优质的内容都一定是硬核的竞争力。正确看待新兴的线上营销方式的前景和更多可能性，才能在危机中获得新的发展，找到实现企业快速增长的突破口。

（世纪天鸿 刘天蓝）

1

外貌看似动漫章鱼哥，千吃不胖一直瘦。常挂西墙望东门，日日盼着款回来。

肚量有如海大，啤酒老是按盆吹。用餐落座视觥主宾位，若不让他坐，他会问一句：为什么呢？

（世纪天鸿 张宪政）

2

不用我说，想必大家都猜到他是谁了吧。

（世纪天鸿 刘庆堂）