

滑雪去喽!济南冰雪经济持续升温

雪具销售迎来高峰期,各滑雪场客流量增多

史安琪 济南报道

近期,济南各大雪场已经开板,等待近一年的雪友终于迎来滑雪季。对滑雪爱好者来说,一套专业、可靠、耐用的滑雪装备,是体验冰雪乐趣的“头等大事”。今年雪季济南市场情况如何?12月24日,记者走访了部分雪具专卖店进行调查。

滑雪装备迎销售旺季 有商家月销50万元

“新手小白该怎么选雪具?”在济南槐荫区一大型户外运动专营店,小王正挑选着滑雪装备。滑雪板、滑雪鞋、头盔、手套……面对整面墙的装备,小王略显无措,不知道该如何选择。

“我们在各装备前都做了讲解牌,顾客可以参考。”店员介绍,“滑雪板算是整套装



一些户外运动专营店,滑雪装备琳琅满目。

备中的大头,价格比较高,若是玩得次数不多,可以去雪场租公共雪板。”

“滑雪从头到脚每个部位都烧钱,有些‘装备党’一年光雪板就要买四五块。”济南奥体中路附近一家雪具专卖店店员介绍,有的资深雪友会收集各种类型的雪板,也会去全国各地找高阶滑雪场。该店员介绍,一般雪友多购买大三件,包括雪板、固定器和鞋,一套下来2000多元,进口的5000元左右。“如今已到雪具销售高峰期,但相较往年,今年雪具销量有所下降。”该店员表示,目前月销售额在50万元,去年月销售额能达到近百万。

《中国冰雪产业发展研究报告(2023)》显示,2022—2023雪季,中国冰雪运动以青年人为主,27岁至39岁冰雪运动爱好者占58.4%。

每天接待游客上千人 济南不少雪场挺热闹

金象山滑雪场、卧虎山滑雪场、九顶塔滑雪场等济南老牌雪场已迎来好几批顾客。

相关数据显示,2024—2025年雪季冰雪游热度将持续上升。全国冰雪休闲旅游人数有望突破5亿人次,冰雪休闲旅游总收入有望超过7000亿元。

“现在还没到高峰,预计寒假和过年期间会达到顶峰。”卧虎山滑雪场办公室主任邵海明表示,目前工作日入场游客日均1000人,周末可达2000人。因为今年过年较早,整个雪季大约只有80天,往年可以达到100天。“我们已开板20天了,连续三周客流量都不错。”邵海明介绍,该雪场设有冬令营,目前报名人数已达到1000多人。

11月6日,国务院办公厅印发《关于以冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力的若干意见》,其中明确冰雪经济目标:到2027年冰雪经济总规模达1.2万亿元,到2030年冰雪经济总规模达1.5万亿元。

依“智”躬行,新华三为AI“显身手” 给山东百行百业深化数字化转型注入澎湃动力

王赟 济南报道 摄影 戴伟

2024年,AIGC(生成式人工智能)“卷”起一场风暴。各行各业都在讨论如何更好地利用这项技术提高创新与创造力、改善客户服务、变革产品开发,甚至促进沟通。

AI与产业和用户的连接方式也随之花样百出,“AI变”大潮之下,AI的变革时刻究竟是什么?我们试着透过一家“深AI已久”的企业来探寻“算力×联接 AI×未来”的“已经”和“可能”。

躬身入局,精研技术,深耕场景,新华三在智算、智能连接、数智家庭、商企场景化等领域的前沿数字化技术、产品方案以及丰富实践,为百行百业深化数字化转型注入澎湃动力。

在山东,新华三依“智”躬行,留下繁密的AI的足迹。2024年齐鲁晚报·齐鲁壹点“潮涌山东——高质量发展山东行”大型融媒策划走进新华三集团,探究在重磅前沿峰会频繁亮相的新华三究竟是一个怎样的存在?

山东这家企业助力 百行百业数字化转型

山东数字强省建设队伍中,有一家信息通信领域领军企业的身影。一方面,这家企业助力政府、教育、医疗、企业、金融、电力能源、交通、运营商等百行百业数字化转型升级稳步推进,先后建设服务山东省16市的电子政务网,助力济南、青岛地铁信息化建设,打造山东大学智慧校园、服务山东黄金集团的山金云等众多智慧项目的实践;另一方面,这家企业深度参与烟台、滨州、东营等新型智慧城市建设。

“我们在山东已经耕耘了20多年,为了更好地响应全省客户的数字化需求,以济南为中心辐射全省,在青岛、烟台、潍坊、临沂、济宁等15地设立办事机构。整个山东团队拥有原厂的销售、技术、售后、平台支撑等人员近300人,同时还有超过500家本地合作伙伴,总体服务山东市场的泛新华三团队人员超过3000人。”日前,新华三集团副总裁、山东代表处总经理雷茗洋在接受采访时透露,新华三在济南、青岛两地设有独立的备品配件库,能够实时地保障备件的种类、数量、品质,确保省内客户业务的稳定运行。

截至目前,新华三已为省内全部的大专院校,超过80%的金融机构、大型企业、



新华三已成为“数字中国建设主力军”。



在技术日新月异的时代,能把人工智能真正“用”起来才是关键。

三甲医院等百行百业提供了专业的数字化解决方案。

新华三何以成为 “数字中国建设主力军”

这样一家企业,一直在改变的同时,也有不变的坚持。

今年夏天,新华三集团总裁兼首席执行官于英涛领衔编著的《双桨鸿惊——企业价值观与数字化的力量》一书正式出版发行,本书首次全景展现了新华三的“前世今生”,全面展现了一个近20000人、收入规模超500亿元的新一代信息技术领军企业,在数字化变革热潮风起云涌的今天,如何践行“打铁还需自身硬”,躬身入局企业自身数字化变革的探索、实践。

于英涛这样定义新华三:“新华三是一家提供To B、To G产品和解决方案,软硬件一体结合的厂商。”

新华三集团构建的灵犀智算解决方案,突破传统智算底座架构,充分发挥“算力×连接”的倍增效应,锚定“1+N”大模型策略(百业灵犀私域大模型+N个优选生态大模型),这一解决方案入选中国电子信息产业发展研究院编制的《实体经济和数字经济深度融合发展报告(2024)——实数融合赋能新质生产力发展》,成为2024年度“数字样板工程”实践案例之一。

作为数字化解决方案领导者,新华三早已在智算市场全面布局,并提出一系列发展思路。两个月前,新华三刚刚举办了智算新品发布会,重磅发布了多款智算新品,充分发挥“算力×连接”双基石的乘数效

应,全面抢滩智算市场。

“新华三是一家做ICT信息技术出身的企业,自身就有着深厚的创新情怀和技术基因,能够为数字化建设提供非常完备的基础设施。”新华三集团副总裁、山东代表处总经理雷茗洋提到,数字化转型重点在“转”字,“转”代表什么?意味着变革与革新。

新华三坚持以技术创新为引擎,高度重视对前沿技术的把握。当ChatGPT刚问世,还在遭受诸多质疑时,新华三便已站在战略高度拥抱AIGC新技术、新业态,深入研判AIGC的技术发展趋势与应用,在公司数字化变革解决方案和研发业务中全面布局大模型,并将AIGC嵌入到公司内部数字化变革全流程。

不停刷新山东“朋友圈” 新华三做对了什么

每一轮科技发明后的应用场景,将产生比发明本身更大的商业价值,人工智能的行业应用,才是本轮科技革命的星辰大海。新华三正凭借自身在数智化转型及行业场景方案落地的经验积累,加速推进AIGC从“chat”到“work”转变。

“在现在这样一个技术日新月异的时代,能把人工智能真正‘用’起来才是关键。”雷茗洋直言不讳,他提到,正因如此,新华三发布了“百业灵犀”LinSeer私域大模型,并在今年升级推出“1+N”大模型策略等方案,可以更准确地将大模型的能力应用到更加专业和垂直的相关领域,同时加速“AI for ALL”和深化“AI in ALL”助推数字经济和新质生产力的发展。

紫光股份2024年三季报显示,新华三前三季度实现营业收入402.66亿元,同比增长7.18%。在2024年,新华三持续助力山东省百行百业的信息化基础设施建设升级,本年度超过一千家客户大规模采购了新华三的产品和方案。

同时,2024年新华三在数字能源、人工智能等领域加大了对山东市场的投入,落地了多个数字能源和智算中心项目。未来,新华三也筹划在山东落地相关产业和“图灵小镇”智算样板,在多个维度上,新华三为山东省数字强省建设贡献了自己的力量。

这一切,也都在助力新华三不停更新山东“朋友圈”。