

十大重点工程将于2017年前建成,增加350万平方米商办空间 陆家嘴金融城不做加法做乘法

记者最近了解到,从2011年起陆续启动建设的陆家嘴十大重点工程将在2017年前全部建成。届时,陆家嘴将新增约350万平方米的商办空间,规模相当于再造一个“小陆家嘴”(指陆家嘴金融中心区的1.7平方公里),建成后陆家嘴商办楼宇面积达1400万平方米左右,基本与伦敦金融城的商务办公面积相当。专家认为,十大重点工程不是简单的扩容,而是在更高的功能层面上锦上添花,进而有力推动上海国际金融中心建设。

在今年9月份发布的“2013新华-道琼斯国际金融中心发展指数”中,综合竞争力排在前三位的国际金融中心分别是美国纽约、英国伦敦和中国香港,上海则排名第六位。商务办公空间上的不足,是陆家嘴金融城的一块短板。

国务院发展研究中心国际金融中心研究中心特约研究员、上海市咨询业行业协会副会长庄峻认为,陆家嘴金融贸易区推进这十大重点工程很有必要,以十大重点工程为代表的

陆家嘴空间的扩容,正好呼应了中国(上海)自贸试验区的创建,因为自贸试验区在建设过程中,将需要更多的金融支持,而陆家嘴通过空间扩容引入更多金融机构后,就可以抓住历史机遇,为自贸试验区这一国家战略的实现提供载体保障。

另外,陆家嘴空间的扩容也为其拓展新的金融业态提供了空间,比如现在发展很快的互联网金融、跨境电商、第三方支付等,而不断完善新型金融业态是陆家嘴

成为上海建设国际金融中心核心功能区的保证。

当然,在空间扩容的同时,这些新增的项目也会为陆家嘴的面貌增光添彩,同时进一步改善陆家嘴金融贸易区的功能环境。庄峻指出,国际上的很多金融中心,比如伦敦、纽约、迪拜等,现在也都注重整体环境的优化,而推进空间扩容,则可以帮助陆家嘴赶超这些老牌的国际金融中心。

本报记者 陈杰 通讯员 陈烁

商业环境不断变化 营销日益依赖科技 大数据营销人才紧缺

城才市风向标

随着商业环境的变化,营销人员必须与时俱进,从而与消费人群紧密互动、推动业务增长。而现在的营销日益依赖于科技,因此利用和管理“大数据”将成为赢得竞争优势的关键。公司要想保持市场的领先地位,就必须整合数字和社交营销渠道的客户体验。要做到这一点,要求营销人员兼具线下和线上营销经验。

7月份出版的经济学家调查显示,大部分营销人员缺乏理解和分析大数据的能力。接受调查的对象中,82%的营销人员表示职业技能已有变化,37%的营销人员称他们不具备分析和理解现有大数据的能力。该调查得出的结论是,近半成的营销者因为不能分析市场数据而无法制定有助于公司盈利的市场

策略。

此外,数字营销经理还需要具备管理账户、开展大型营销活动以及策划具有影响力的社交媒体营销方案等技能。在目前的就业市场上,小型公司和机构纷纷争夺能胜任这类工作的求职者,但这类人才存在短缺现象。

信息技术研究和咨询公司高德纳预测,到2017年,公司首席营销官在信息技术方面的投入将超过首席信息官。首席营销官需要确保其在技术上的开支是否能给公司的业务带来增长。招聘机构瀚纳仕中国区总监兰熙蒙认为:“营销人员必须有能力分析消费者数据,不仅要加强对消费者的理解,而且要能够估算营销活动实际的投资回报率。管理层也必须认识到,信息技术已与营销紧密相关,公司未来的成功取决于是否能成功创建全新的跨职能组织。” 本报记者 陈杰 整理



陆家嘴金融青年的精彩表演

龚星摄

2013 第七届陆家嘴金融文化节精彩举行

展员工风采 秀金融梦想

本报讯(记者 宋宁华)本周一,2013第七届陆家嘴金融文化节首场活动暨陆家嘴青年梦想秀在陆家嘴中心绿地举行,拉开了金融文化节的大幕。来自中国建设银行、商飞公司、宝钢集团、交通银行等近20家金融城企事业单位的青年员工自创、自编、自演了一台优秀的文艺节目,展示了金融青年的风采,秀出了金融青年的梦想。

美丽中国梦、续写企业辉煌、勇攀事业高峰、建设美好家园等主题节目赢得喝彩。京歌串烧《浦东是我家》、光影秀《我的中国梦》、合唱《翱翔蓝天》等节目更成为全方位展示金融城文化魅力的时尚“名片”。

记者了解到,这台精彩的“金融城梦想

秀”演出节目,是由上海一圈青年联盟单位青年员工自编自导自演的。参与演出的金融城白领们表示,在陆家嘴金融城奉献青春、智慧和汗水的过程中,自己也能以主人翁的方式享受到文化成果。

据悉,本届陆家嘴金融文化节以“精彩陆家嘴,圆梦金融城”为主题,是由浦东新区人民政府主办,陆家嘴金融贸易区管委会和浦东新区金融服务局承办的。整个陆家嘴金融文化节将举办“上海一圈”滨江音乐秀、金融城体育秀、金融城文化秀、未来金融家参访金融城、金融青年辩论赛、相约陆家嘴——金融单身青年联谊派对活动、音乐剧《摩登米莉》等活动。

紫竹半島
PURPLE BAY

270°江景视野, 8公里滨江景致, 40万平方米人工湖景……

百万级滨江 奢装阔景名宅

12年* 华东师大附属名校学区房

- VIP 021 -
6450 6666 实景图

现场地址 / 上海·东川路333弄近龙吴路 开发商 / 上海紫竹半島地产有限公司

城 职场感悟

不要在临近下班时请示,是不加班智慧的第一条。因为如果你这样做了,很容易得到两种结果:被赶着收工回家的上司忽略你苦思冥想的创意和工作亮点;被工作狂领导拖累,工作时间大大延长。除非你在广告公司或以无休止加班为常态的公司就职,否则不加班的智慧就是每个职场人必修的课程。

一、弄清领导指示

职场新人对上司的工作指示,往往会有困惑。有时觉得上司的指示不够清楚明白,自己执行时困惑丛生,又怕上司觉得自己能力不够又不敢向上司确认,等到汇报工作成果时才发觉上司要求的和自己做的南辕北辙。

职场经验丰富的人同样可能犯这样的错误,不过他们往往是受“经验主义”所害,忽略了新环境、新要求,将过往经验生拉硬套,造成工作偏差。

有人说,弄清楚上司的指示看似容易实则难,因为上司往往不会把指示说得特别清楚。职场上,上司的指示有书面与口头两种。对于书面指示,应仔细多读几遍,针对疑惑之处请教。对于口头布置,建议当下记录下来,对不清楚的地方当场请示。对于一些重大、起决定性因素的问题一定要得到确认再执行。

不加班的智慧

二、善于偷学成师

担任黛安芬国际股份有限公司社长23年的吉越浩一郎曾在书中讲过一个故事:许多年轻人进日本料理餐厅当学徒,一开始大厨什么都不教,只是每天命令“去把那边扫干净”。学徒扫了一年的地,最早要花两小时,后来只需30分钟了。接着大厨说:“喂!你现在去切生鱼片。”可之前从没人教学徒用刀。原来,学徒在扫地一年间,必须观察大厨和前辈的刀法,自己把技巧偷学起来。

职场人要具备观察与模仿的能力,留心同事和上司是如何有效工作的。销售新人应跟随销售精英走访客户,观察并学习与客户沟通的技巧和推销技术。

三、工作尽量高效

职场人都希望工作占用的时间愈短愈好,但如果单纯把工时缩短,造成产出减少,搞不好会丢掉工作。因此,不加班的智慧并不是教你如何偷懒或利用无效加班讨好上司,让上司以为你很卖力。也有一些职场人上班时打游戏逛淘宝,临近下班却在上司面前假装活很多,来不及做,主动加班显示很努力。

其实,绝大多数上司更倾向于认同那些工作高效率、能帮助自己解决实际问题的下属,而不是加班狂。在8小时工作时间高效率工作,获得更好的成果,并能以愉悦的心理进入工作后的闲暇享受之中。

戴泰